



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

**HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI A
NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ**

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE COMPANY AND PROPOSALS TO ITS
IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Zuzana Horňáková

VEDOUcí PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Kateřina Fojtů

BRNO 2018

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Studentka: **Zuzana Horňáková**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Ekonomika podniku
Vedoucí práce: **Ing. Kateřina Fojtů**
Akademická rok: 2017/2018

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace společnosti a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Student zhodnotí situaci společnosti pomocí vybraných metod finanční analýzy. Dále výsledky interpretuje a porovná s doporučenými hodnotami či nejbližší konkurencí. Na základě provedených analýz nalezne příčiny nepříznivého stavu a navrhne možná opatření pro zlepšení situace.

Základní literární prameny:

GRASSEOVÁ, M., R. DUBEC a D. ŘEHÁK. Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. 2. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.

KALOUDA, F. Finanční analýza a řízení podniku. 3. rozšířené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2017. ISBN 978-80-7380-646-0.

KAŠÍK, J. a J. FRANEK. Základy podnikové diagnostiky. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2015. ISBN 97880-248-3888-5.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 978-80-247-4456-8.

KUBĚNKA, M. Finanční stabilita podniku a její indikátory. Pardubice: Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, 2015. ISBN 978-80-7395-890-9.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2017/18

V Brně dne 13.7.2018

L. S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.

ředitel

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.

děkan

Anotácia:

Cieľom tejto bakalárskej práce je zhodnotenie finančnej situácie podniku TOSPOL, s. r. o. vo vybraných rokoch 2012-2016. Bude vykonaná finančná analýza danej spoločnosti. V teoretickej časti bude definícia pojmov. V praktickej časti bude uskutočnená finančná analýza podľa teórie a budú navrhnuté opatrenia na zlepšenie stavu a situácie firmy.

Annotation:

The aim of this bachelor thesis is to evaluate the financial situation of the company - TOSPOL s. r. o. in the selected years 2012-2016. A financial analysis of the company will be carried out to improve its situation. The definition of terms can be found in the theoretical part. In the practical part a financial analysis will be performed according to the theory and remediation of the financial situation will be proposed.

Kľúčové slová:

finančná analýza, Porterov model, SWOT analýza, SLEPTE analýza, výkaz zisku a strát, súvaha

Key words:

financial analysis, Porter's model, SWOT analysis, SLEPTE analysis, profit and loss statement, balance sheet

Bibliografická citácia:

HORŇÁKOVÁ, Z. *Hodnocení finanční situace společnosti a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2018. 99 s.

Vedoucí bakalářské práce Ing. Kateřina Fojtů.

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000., o právu autorském a o právech souvisejících s právním autorským).

V Brně dne 27. 8. 2018

.....

podpis

Pod'akovanie:

Ďakujem pani Ing. Kateřině Fojtů za všetky odborné pripomienky a cenné rady, ktoré mi dala pri písaní tejto bakalárskej práce. Ďalej ďakujem pánovi Mgr. Jánovi Brachovi, konateľovi spoločnosti TOSPOL, s. r. o. za spoluprácu a hlavne za poskytnuté materiály a informácie, bez ktorých by nebolo možné vypracovať túto prácu.

OBSAH

OBSAH.....	8
ÚVOD.....	11
CIELE PRÁCE, METÓDY A POSTUPY	12
1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE	14
1.1 Analýzy okolia spoločnosti	15
1.1.1 SLEPTE analýza	15
1.1.2 Porterova analýza.....	16
1.1.3 Interná analýza.....	19
1.2 Finančná analýza.....	22
1.2.1 Sústavy ukazovateľov	23
1.2.2 Absolútne ukazovatele	26
1.2.3 Horizontálna a vertikálna analýza súvahy	26
1.2.4 Horizontálna a vertikálna analýza výsledovky	26
1.2.5 Rozdielové ukazovatele	27
1.2.6 Pomerové ukazovatele	27
1.2.7 Rentabilita.....	28
1.2.8 Likvidita.....	30
1.2.9 Zadlženosť	31
1.2.10 Ukazovatele aktivity	33
2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU.....	36
2.1 Predstavenie spoločnosti	36
2.1.1 Stručná charakteristika spoločnosti	36
2.2 Analýza okolia spoločnosti	37
2.2.1 SLEPTE analýza	37
2.2.2 Porterova analýza.....	40

2.2.3	Model 7S	42
2.2.4	SWOT analýza	44
2.3	Finančná analýza	46
2.3.1	Sústavy ukazovateľov	46
2.3.2	Horizontálna analýza	49
2.3.3	Vertikálna analýza	55
2.3.4	Rozdielové ukazovatele	63
2.3.5	Rentabilita	64
2.3.6	Likvidita	67
2.3.7	Zadlženosť	68
2.3.8	Analýza aktivity	69
2.4	Problémové ukazovatele analýzy okolia spoločnosti a finančnej analýzy	72
3	VLASTNÉ NÁVRHY RIEŠENIA	74
3.1	Pohľadávky	74
3.1.1	Systém hodnotenia odberateľov	75
3.1.2	Stanovovanie záloh	76
3.1.3	Systém upomienok	77
3.1.4	Pokuty	78
3.1.5	Faktoring	80
3.2	Vstup nového spoločníka	82
3.3	Marketing	84
3.3.1	Zlepšenie webovej stránky	84
3.3.2	Emailové ponuky	84
	ZÁVER	86
	ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV	88
	ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK A SYMBOLOV	90

ZOZNAM GRAFOV	91
ZOZNAM OBRÁZKOV	92
ZOZNAM TABULIEK	93
ZOZNAM PRÍLOH	95
PRÍLOHY	I

ÚVOD

Finančná analýza hodnotí zdravie spoločnosti, pomáha odhaliť jej slabé a silné stránky. Je podstatnou súčasťou pri krátkodobom aj dlhodobom plánovaní podnikania. Existuje veľa faktorov, ktoré ovplyvňujú finančnú situáciu spoločnosti. Či už ide o vonkajšie faktory ako je dopyt na trhu či konkurencia, alebo vnútorné faktory, akými sú stratégia podnikania, či štruktúra danej organizácie. Tieto faktory vo veľkom rozsahu ovplyvňujú prosperitu spoločnosti a jej úspechu či neúspechu na trhu. Udržať sa na trhu v súčasnej dobe je veľmi zložité, pretože konkurencia je čím ďalej tým väčšia, preto poznať silné aj slabé stránky spoločnosti je nevyhnutné.

V tejto bakalárske práci bude zhodnotená finančná situácia spoločnosti TOSPOL, s. r. o. pomocnou finančnej analýzy. Výsledné hodnoty budú interpretované a následne budú navrhnuté zlepšenia na dosiahnutie optimálnej situácie spoločnosti. V práci budú vyhodnotené taktiež slabé a silné stránky tejto spoločnosti, a tiež konkurencia na trhu.

Práca je rozdelená na štyri časti. V prvej časti budú formulované hlavné a čiastkové ciele, na základe ktorých budú hodnotené finančné problémy organizácie.

V druhej teoretickej časti sú vysvetlené hlavné pojmy, definície a ukazovatele. V tretej analytickej časti bude predstavená samotná spoločnosť TOSPOL, uvedené základné informácie o nej a bude spracovaná finančná analýza jej súčasného stavu. Teda všetky metódy a rozborý spomenuté v druhej teoretickej časti budú riešené v tretej analytickej časti na konkrétnych údajoch spoločnosti TOSPOL, s. r. o.

V poslednej štvrtej časti budú uvedené návrhy na zlepšenie finančnej situácie spoločnosti. V prípade problému budú formulované viaceré riešenia daného problému a tiež návrhy na optimalizáciu so zdôvodnením.

Súvaha, výkaz zisku a straty a účtovná závierka podnikateľov v podvojnóm účtovníctve za roky 2012 až 2016 sú zdrojom údajov, na základe ktorých bola finančná analýza robená a aj ostatné informácie v celej práci vychádzali z týchto výkazov a tiež s rozhovorov s majiteľom firmy. Všetky výsledky budú interpretované slovne, doplnené o tabuľky a grafy.

CIELE PRÁCE, METÓDY A POSTUPY

Bakalárska práca je založená na zhodnotení finančnej situácie slovenskej spoločnosti TOSPOL, s. r. o. sídliacej v Topoľčanoch. V práci sú interpretované výsledky finančnej analýzy a návrhy na zlepšenie finančnej situácie.

Hlavný cieľ bakalárskej práce:

Hlavným cieľom bakalárskej práce je vyhodnotiť celkovú finančnú situáciu spoločnosti za roky 2012 – 2016, následné vymedzenie problému a návrhy na zlepšenie. Okrem tohto hlavného cieľa je práca rozdelená aj na čiastkové ciele.

Čiastkové ciele bakalárske práce:

Prvým čiastkovým cieľom je preskúmanie metód a pojmov finančnej analýzy. V tejto práci budú čerpané informácie z kníh, odborných článkov a dôveryhodných internetových zdrojov.

Druhým čiastkovým cieľom je zoznámiť sa podrobne s analyzovanou spoločnosťou, zistenie základných informácií o spoločnosti, jej organizačnej štruktúry, predmetu podnikania a celkovej histórie.

Tretím čiastkovým cieľom je podrobné oboznámenie sa s účtovnými výkazmi spoločnosti a to súvahou, výsledovkou a výkazom cash flow.

Nasledujúci čiastkový cieľ je finančná analýza a aplikovanie teoretických poznatkov na danú spoločnosť. Najskôr je spracovaná analýza okolia spoločnosti za pomoci:

- SLEPTE analýzy,
- Porterovho modelu piatich síl,
- modelu 7S,
- SWOT analýzy,
- Kralickův Quick test,
- index IN05.

Potom sú použité metódy finančnej analýzy medzi ktoré patria:

- analýza sústavy ukazovateľov,
- analýza absolútnych ukazovateľov,
- analýza rozdielových ukazovateľov,
- analýzy pomerových ukazovateľov.

Takto získané výsledky sú porovnané s odporúčanými hodnotami. Na základe tohto je konštatované v akej situácii sa spoločnosť nachádza, či má nejaké finančné problémy

a o aké problémy sa jedná. V práci sú odhalené skutočnosti spôsobujúce tieto problémy a následne navrhnuté riešenia, ktoré by mohli viesť k zlepšeniu finančnej situácie a k odstráneniu zistených nedostatkov.

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE

Teoretické východiská tejto práce sú rozdelené na dve podkapitoly:

- analýza okolia spoločnosti,
- finančná analýza.

Finančná analýza odráža finančné zdravie podniku a zároveň odzrkadľuje jeho finančnú politiku. Finančne zdravý podnik môžeme definovať tak, že spláca svoje záväzky v stanovenom čase a je schopný zhodnotiť do určitej miery vlastný kapitál (1).

„Predmetom finančnej analýzy je finančná situácia podniku. Úlohovou finančnej analýzy je potom určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa na formovaní finančnej situácie podieľali. Táto finančná analýza zameraná na poznanie činiteľov pôsobiacich na finančnú situáciu podniku umožňuje odhaliť jeho silné a slabé miesta. Finančné zdravie súvisí s likviditou a rentabilitou. Finančná tieseň nastáva vtedy, keď problémy likvidity sú také vážne, že sa nemôžu vyriešiť bez výrazných zmien v činnosti podniku a spôsobe jeho financovania.“ (1, str. 12, 13)

Vstupné dáta finančnej analýzy pochádzajú zo zdrojov:

- účtovné dáta podniku,
- ostatné dáta o podniku,
- externé dáta (2).

Užívatelia finančnej analýzy:

- investori (akcionári a ostatní investori),
- manažéri,
- zamestnanci,
- obchodní partneri (dodávatelia, zákazníci),
- banky a iní veritelia,
- konkurenti,
- štát a jeho orgány,
- burzovní makléri, analytici, daňoví poradcovia, účtovní znalci, ekonomickí poradcovia (2).

1.1 Analýzy okolia spoločnosti

Analýza vonkajšieho prostredia

Cieľom analýzy vonkajšieho prostredia je preskúmať prostredie za účelom poznania príležitostí a hrozieb, ktoré má organizácia. Strategická analýza vonkajšieho prostredia podáva informácie o súčasnom a predpokladanom vývoji faktorov, u ktorých sa predpokladá, že môžu ovplyvniť jej pôsobenie. Procesy strategického plánovania ovplyvňujú správnosť analýzy. Zaujímavé faktory pre potreby strategickej analýzy sú iba tie, ktoré majú priamy vplyv na organizáciu (3).

Vonkajšie prostredie môžeme rozdeliť na:

- mikrookolie,
- makrookolie (3).

Mikrookolie zahrňuje produkty, ktoré si konkurujú a sú si navzájom substitútmi. Vychádza z Porterovej analýzy konkurencie v odvetví a je to priame okolie, respektíve pôsobenie konkurenčných síl (3).

Makrookolie obsahuje faktory, ktoré organizácia nemôže ovplyvniť, medzi ktoré patria ekonomické, technologické, sociálne a politické. Pre každú organizáciu je makrookolie rovnaké, ale na každú pôsobí inak, pretože každá je rôzne citlivá na rozličné podnety (3).

Analýza vnútorného prostredia

Pri vnútornej analýze musí brať organizácia do úvahy tiež vlastnú situáciu v podniku, čiže jej slabé a silné stránky vychádzajúce z podnikových zdrojov a schopností. Analýza týchto faktorov predstavuje celkový audit alebo diagnózu situácie podniku. Východiskom je potom klasifikácia všetkých zdrojov, a to hmotných, nehmotných, finančných a ľudských zdrojov. Schopnosťou podniku je potom tieto zdroje účelne a efektívne využívať (3).

1.1.1 SLEPTE analýza

SLEPTE analýza slúži k analýze faktorov vonkajšieho prostredia, ktorá môže byť pre spoločnosť buď príležitosťou alebo hrozbou (3).

Zameriava sa na tri základné otázky:

- Ktoré z vonkajších faktorov vplývajú na organizáciu alebo jej časti?
- Aké sú prípadné účinky týchto faktorov?
- Ktoré z nich sú v blízkej budúcnosti najvýznamnejšie (3)?

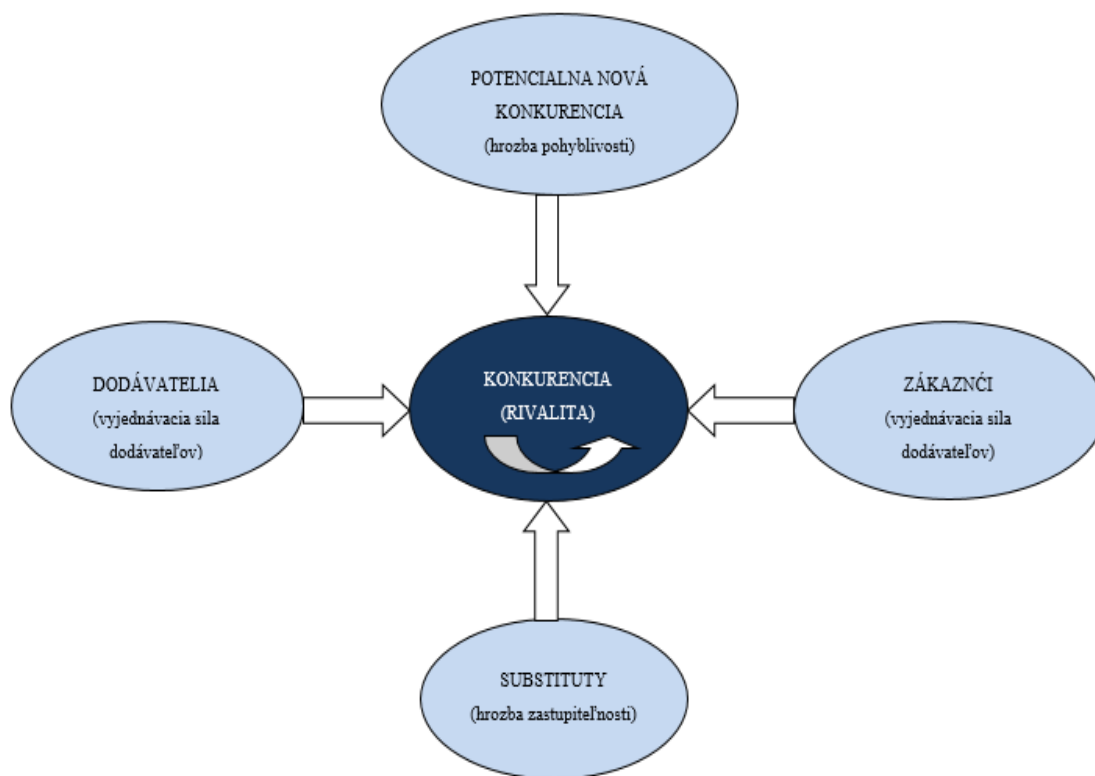
SLEPTE metóda analyzuje vonkajšie prostredie, ktoré tvoria tieto faktory:

- **sociálne** – sociálne a kultúrne zmeny a ich pôsobenie (demografické charakteristiky, makroekonomické charakteristiky trhu práce, sociálno-kultúrne aspekty, dostupnosť pracovných síl),
- **legislatívne** – vplyvy národnej, európskej a medzinárodnej legislatívy (existencia a funkčnosť podstatných zákonných noriem, chýbajúca legislatíva),
- **ekologické (environmentálne)** – miestna, národná a svetová ekologická problematika a otázky jej riešenia (prírodné a klimatické vplyvy, globálne environmentálne hrozby, legislatívne obmedzenia spojené s ochranou životného prostredia),
- **politické** – existujúce a potenciálne pôsobenie politických vplyvov (hodnotenie politickej stability, politický postoj, hodnotenie externých vzťahov, politický vplyv rôznych skupín),
- **technologické** – nové a vyspelé technológie a jej dopady (podpora vlády v oblasti výskumu, výška výdajov na výskum, nové vynálezy a objavy, rýchlosť realizácie nových technológií),
- **ekonomické** – vplyv miestnej, národnej a svetovej ekonomiky a jej pôsobenie (základné hodnotenie makroekonomickej situácie, prístup k finančným zdrojom, daňové faktory) (3).

1.1.2 Porterova analýza

Porterov model patrí medzi základné analýzy mikrookolía podniku. Podľa Portera je ziskovosť odvetvia závislá na piatich dynamických faktoroch, ktoré ovplyvňujú ceny, náklady a potrebné investície spoločností v danom odvetví. Skôr, ako by mala spoločnosť vstúpiť na trh, musí analyzovať „päť síl“, ktoré napovedia o príťažlivosti daného odvetvia. Model predpokladá, že strategická pozícia v určitom odvetví je určovaná piatimi základnými činiteľmi a ich pôsobením. Zdôrazňuje všetky zložky, ktoré by mohli byť hnacou silou konkurencie. Podstatné je však to, že v jednotlivých odvetviach nebudú

tieto faktory rovnako dôležité, pretože každé odvetvie je svojrázne. Na základe tohto rámca je možné zistiť faktory, ktoré sú konkurenčne rozhodujúce (3).



Obrázok 1 Päť síl formujúcich štruktúralnu aktivitu odvetvia

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 3)

Organizácia musí analyzovať týchto päť činiteľov ziskovosti:

- hrozba silnej rivalry,
- hrozba vstupov nových konkurentov,
- hrozba nahraditeľnosti (substitúcie) výrobkov,
- hrozba rastúcej vyjednávacjej sily zákazníkov,
- hrozba rastúcej vyjednávacjej sily dodávateľov (3).

Hrozba silnej rivalry

Odvetvie nie je prítiažlivé v prípade silných konkurentov. Zvýšená rivalita v odvetví sa stupňuje na základe stagnácie alebo zmenšenia odvetvia. Spoločnosti môžu získať vyšší podiel na trhu iba na úkor konkurentov. Fixné náklady pôsobia na rivalitu, pretože spoločnosti sú pod veľkým tlakom aby naplňovali kapacity aj za predpokladu zníženia

cien, následkom čoho môžu vznikať cenové vojny. Zníženie rivality môže spôsobiť záujem vysokého počtu konkurentov zotrvať na trhu s podobnými produktmi (3).

Základná otázka: Ako môžeme zlepšiť pozíciu voči konkurentom (3)?

Hrozba vstupov nových konkurentov

Ohrozenie závisí predovšetkým na vstupných bariérach do odvetvia s ktorými sú spojené faktory ako kapitálová náročnosť vstupu, úspory z rozsahu, očakávaná reakcia zavedených firiem, prístup k distribučným kanálom, diferenciácia výrobkov, legislatíva a vládne zásahy. Najatraktívnejší z hľadiska ziskovosti je trh, ktorý má vysoké vstupné bariéry a nízke výstupné bariéry (3).

Základná otázka: Ako môžeme zvýšiť bariéry vstupu (3)?

Hrozba nahraditeľnosti (substitúcie) výrobkov

Ak existuje reálna alebo potenciálna hrozba nahraditeľnosti výrobkov, nie je dané odvetvie príťažlivé pre spoločnosti. Zisk na trhu a potenciálne ceny sú limitované. Organizácie sa musia následne zamerať na sledovanie vývoja cien substitučných výrobkov. Zlepšenie technológií pre výrobu substitútov ovplyvnia klesajúcu cenu a zisk (3).

Základná otázka: Čím môžeme znížiť hrozbu substitútov (3)?

Hrozba rastúcej vyjednávací sily zákazníkov

Ak majú zákazníci pri vyjednávaní veľkú moc, trh nie je príťažlivý. V tomto prípade sa znižuje zisk predávajúceho, pretože zákazníci majú snahu znižovať cenu, zvyšovať kvalitu a požadovať viac služieb (3).

Základná otázka: Ako môžeme znížiť vyjednávaciu silu zákazníkov (3)?

Hrozba rastúcej vyjednávací sily dodávateľov

Ak dodávateľské firmy môžu zvyšovať ceny alebo znižovať kvalitu je dané odvetvie neatraktívne. Sila dodávateľov rastie v prípade, že produkt tvorí zásadný vstup odberateľa. Najlepšou obranou je zakladanie vzťahov s dodávateľom (3).

Základná otázka: Ako môžeme znížiť vyjednávaciu silu dodávateľov (3)?

Porterov model je však spochybnený viacerými akademikmi, ktorí uvádzajú, že tento model je postavený na troch chybných predpokladoch:

- kupujúci, konkurenti a dodávatelia sú nezávislí a nebudú spolupracovať a realizovať „nekalé“ praktiky,
- zdrojom hodnoty je štrukturálna výhoda (vytváranie prekážok vstupu na trh),
- neistota je nízka, čo umožňuje účastníkom trhu plánovanie, ako reagovať na súťažné chovanie (3).

Podľa mnohých odborníkov existuje aj šiesty faktor, a to vláda alebo verejnosť. Dôraz bude kladený na plánovanie a stratégiu, pokiaľ dominantné sily v danom odvetí budú pokladané za vyjednávaciu silu politikov. Ak ale bude dominantná vyjednávacía sila trhu, potom bude stratégia zameraná na náklady a výkony. V prípade prevládajúcej vyjednávacej sily zákazníkov alebo občanov, bude zameraná stratégia hlavne na inováciu verejných služieb a systém služieb (3).

1.1.3 Interná analýza

Model 7S firmy McKinsley

Ide o model analýzy vnútorného prostredia organizácie. Bol vytvorený, aby umožnil manažerom porozumieť zložitostiam spojených s organizačnými zmenami. Tento model zobrazuje, že imunitný systém organizácie a ďalšie premenné spôsobili, že bolo zložené zmeny realizovať. Pri snahe vykonať efektívne zmeny boli brané do úvahy všetky faktory naraz. Model je nazývaný „7S“, pretože je v ňom zahrnutých 7 faktorov, začínajúcich v angličtine na S. Medzi tieto faktory patria:

- stratégia (Strategy),
- štruktúra (Structure),
- systémy (Systems),
- štýl práce vedenia (Style),
- spolupracovníci – personál (Stuff),
- schopnosti (Skills),
- zdieľané hodnoty (Shared values) (4).

Stratégia

Stratégia je plán alokácie zdrojov za účelom dosiahnutia cieľov. Reaguje na hrozby a príležitosti v danom odvetví (4, 5).

Štruktúra

Popisuje organizačné usporiadanie skupiny. Určuje nadradenosť a podradenosť, vzťahy medzi jednotlivými zložkami a zdieľaní informácií (4, 5).

Systémy

Systémy popisujú metódy, procesy a postupy vrátane informačných a technických systémov. Popisujú formálne a neformálne postupy, ktoré riadia každodenný chod spoločnosti (4, 5).

Štýl práce vedenia

Štýl práce vedenia definuje chovanie manažérov pri dosahovaní cieľov, ich vedenie a riešenie problémov. Obsahuje tiež kultúru spoločnosti (4, 5).

Spolupracovníci

Zameriava sa na ciele orientované spoločenstvo ľudí, vzťahy medzi nimi, motiváciu, rozvoj a ich vzdelanie (4, 5).

Schopnosti

Schopnosti obsahujú odborné znalosti vnútri spoločnosti. Zahŕňajú ako znalosti, tak aj zručnosti a skúsenosti. Nesmie sa pri nich však zabudnúť na súčinné efekty vnútri spoločnosti (4, 5).

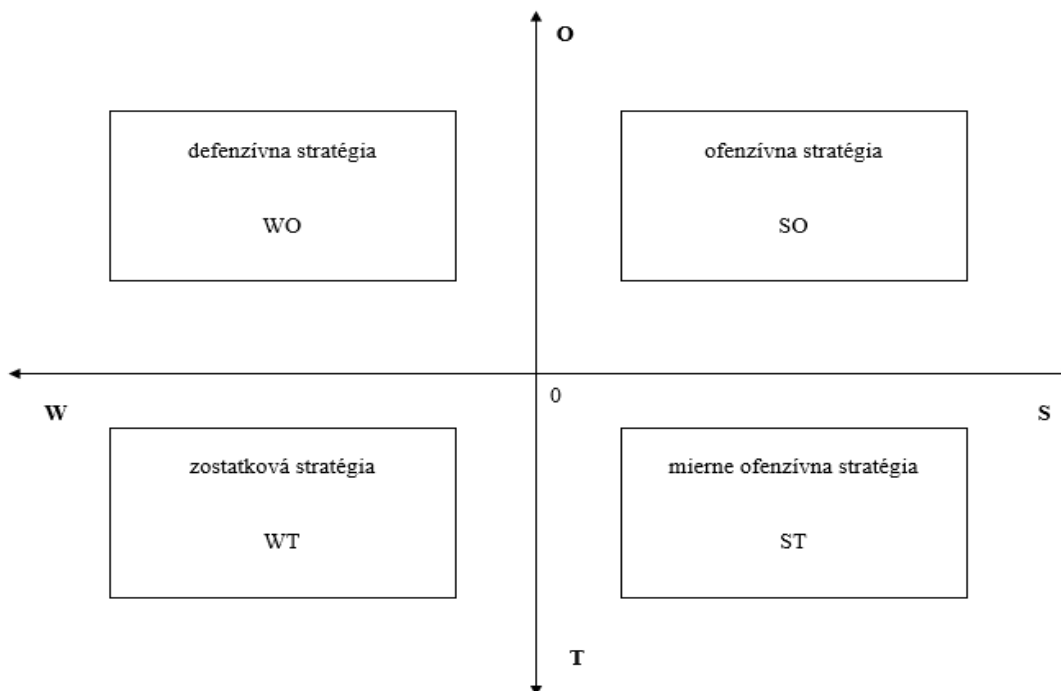
Zdieľané hodnoty

Zdieľané hodnoty obsahujú nadradené ciele spoločnosti. Obsahujú základné fakty, myšlienky a idey, ktoré sú rešpektované celou spoločnosťou a ich zamestnancami (4, 5).

SWOT analýza

SWOT analýza sa odvodzuje od:

- **S** (strengths/silné stránky) – kladné vnútorné faktory,
- **W** (weaknesses/slabé stránky) – záporné vnútorné faktory,
- **O** (opportunities/príležitosti) – vzájomné pôsobenie prostredia,
- **T** (threats/hrozby) – vzájomné pôsobenie prostredia (6).



Obrázok 2 SWOT analýza

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 5)

Súlad medzi vonkajším prostredím a organizáciou je podmienený súhrou medzi využívaním zdrojov organizácie a realizáciou jej procesov s vývojovými tendenciami prostredia. Pre formulovanie silných a slabých stránok organizácie sú východiskom závery analýzy vonkajšieho prostredia. Podľa nich môžeme identifikovať príležitosti a hrozby, a posúdiť úspešnosť vo vzájomnom vzťahu využitím SWOT analýzy (3).

SWOT ja strategická analýza stavu organizácie z hľadiska jej silných stránok, slabých stránok, príležitostí a ohrozenia. Poskytuje východisko pre znenie rozvojových smerov a aktivít, podnikových stratégií a strategických cieľov. Analýza má základ v hodnotení súčasného stavu organizácie a súčasného stavu okolia organizácie, teda vnútorným a vonkajším prostredím (3).

SWOT analýza plní v procese tvorby stratégie rolu iba pokiaľ jej aplikácia smeruje k identifikácii, nájdenia a posúdenia vplyvov, k predpovedaniu vývojových trendov, faktorov vonkajšieho a vnútorného okolia podniku a ich vzájomných súvislostí (7).

Výber stratégie musí zohľadňovať riziko zahrnuté v jednotlivých rozhodnutiach, načasovanie a reakciu konkurentov (7).

Vhodný variant stratégie by mal spĺňať tri základné stratégie:

- **vhodnosť** – prínos stratégie z hľadiska udržovania a zlepšenia pozície spoločnosti v konkurenčnom prostredí,
- **prijateľnosť** – nová stratégia nebude vhodná pre všetky záujmové skupiny,
- **uskutočniteľnosť** – navrhované stratégie musia byť posudzované z hľadiska dosiahnuteľnosti zdrojov a schopností podniku (7).

Vhodnú alternatívu je možné vybrať na základe:

- **skúsenosti** – skúsenosti sú vhodným východiskom pre základné analýzy,
- **experimentu** – najnákladnejšia technika, u ktorej sa môžu vyskytnúť pochybnosti odlišných budúcich podmienok,
- **výskumu a analýzy** – najefektívnejšia technika, zahŕňa výskum súvisiaci s daným cieľom (7).

1.2 Finančná analýza

Kvantitatívne metódy testovania

Finančná analýza obsahuje dve techniky finančnej analýzy a to absolútnu metódu a relatívnu metódu (8).

Absolútna metóda používa priame údaje z účtovných výkazov. Tieto údaje sú pokladané za tzv. absolútne ukazovatele, ktoré vyjadrujú nejaký jav bez vzťahu k inému javu. Veľmi citlivé sú hlavne na veľkosť podniku ale dajú sa veľmi dobre porovnať v rámci jedného podniku (8).

Absolútne ukazovatele sa členia na stavové a tokové. Stavové ukazovatele obsahujú údaje o stave k nejakému časovému okamihu a nie sú citlivé na dĺžku obdobia. Medzi tieto ukazovatele patria napríklad finančné zdroje a stav majetku. Tokové ukazovatele rešpektujú, že hodnoty sú závislé na dĺžke obdobiach, ktorého sa týkajú. Tieto ukazovatele vypovedajú o ekonomickom vývoji za určitý časový interval (8).

Relatívna metóda spočíva v pomeroch údajov z účtovných výkazov. Relatívne, resp. intenzívne ukazovatele o vzťahoch dvoch rôznych javov a citlivosť na veľkosť podniku je zanedbateľná (8)

1.2.1 Sústavy ukazovateľov

Kralickův Quick test

V roku 1990 vytvoril ekonóm Peter Kralicek Quick test. Tento model¹ bol rozdielny od ostatných tým, že so stúpajúcou dosiahnutou hodnotou rastie aj pravdepodobnosť insolventie (9).

Tento ukazovateľ používa bodové hodnotenie a v jednotlivých hodnotených oblastiach hospodárenia nerozlišuje dôležitosť (neprideľuje váhy). Okrem celkového hodnotenia model hodnotí zvlášť finančnú stabilitu a výnosovú situáciu spoločnosti (9).

Výsledok je teda aritmetický priemer bodov dosiahnutý v jednotlivých oblastiach hodnotenia:

$$\frac{(Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4)}{4}$$

Spoločnosť ktorá dosahuje výsledok 2 a menej je považovaná za bonitnú, naopak spoločnosť s výsledkom 4 a viac je ohrozená insolventiou alebo úpadkom (9).

Model je významný v tom, že hodnotí oddelene finančnú stabilitu spoločnosti a výnosovú situáciu spoločnosti. Finančnú stabilitu vyjadruje aritmetický priemer Q_1 a Q_2 , výnosovú situáciu aritmetický priemer Q_3 a Q_4 (9)

¹ Nazývaný tiež Q test alebo Kralickův Rýchly test

Tabuľka 1 Hodnotenie Kralickova Qucik testu

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 9)

Hodnotenie	Ukazovateľ		Stupnica hodnotenia (body)				
			1 Veľmi dobrý	2 Dobrý	3 Stredný	4 Zlý	5 Ohrozený insolvenciou
Výnosová situácia	Q_1	$\frac{\text{Kvóta vlastného kapitálu } VK}{\text{aktíva}}$	> 30 %	> 20 %	> 10 %	< 10 %	neg.
	Q_2	$\frac{\text{Doba splácania dlhu z CF}}{\text{cudzí kapitál}} \frac{CF}{CF}$	< 3 r.	< 5 r.	< 12 r.	> 12 r.	> 30 r.
Finančná stabilita	Q_3	$\frac{\text{CF v \% z tržieb}}{\text{CF}} \frac{CF}{\text{tržby}}$	>15%	>12%	>8%	< 8 %	neg.
	Q_4	$\frac{\text{Rentabilita aktív } EAT}{\text{celkové aktíva}}$	> 10 %	> 8 %	> 5 %	< 5 %	neg.
			Bonita		Sivá zóna	Bankrot	

Index IN05

Autori modelu skombinovali schopnosť predpovede bankrotu z modelu IN95 a diagnostiky bonity pri kladnej EVA z modelu IN99. Model bol skonštruovaný na základe podnikov tvoriacich ekonomickú pridanú hodnotu a podnikov v bankrote alebo tesne pred ním (9).

Index IN05 je bonitne bankrotný model a obsahuje 5 indikátorov. Dva charakterizujú schopnosť podniku vytvárať zisk pred úrokmi a zdanením. Ďalšie dva charakterizujú

delenie vytvoreného zisku pred úrokmi a zdanením. Výber a váhy ukazovateľov v indexe bol vytvorený pomocou diskriminačnej analýzy (10).

Index IN05 je aktualizáciou indexu IN01 podľa testov v priemyselných podnikoch. IN 05 je najnovší index vytvorený v roku 2004. Sú v ňom zmenené aj hranice pre klasifikáciu spoločnosti (11).

$$IN05 = 0,13X_1 + 0,04X_2 + 3,97X_3 + 0,21X_4 + 0,09X_5$$

Kde:

$$X_1 = \frac{\text{celkové aktíva}}{\text{cudzie zdroje}}$$

$$X_2 = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}}$$

$$X_3 = \frac{EBIT}{\text{celkové aktíva}}$$

$$X_4 = \frac{\text{výnosy}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$X_5 = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky a krátkodobé bankovné úvery}}$$

Pretože autori sledovali nielen celkovú ale aj oddelenú predikciu podľa kritérií veľkosti podniku, posunuli v modeli IN05 nielen zónu bankrotu pod 0,9 ale aj bezpečnú zónu. Odporúčaná hodnota úrokového krytia (X_2) na maximálnu hodnotu 9, a to v prípadoch, kedy bude mať podnik nízke nákladové úroky, v dôsledku čoho by mohol ukazovateľ X_2 celkové hodnotenie skresliť (9).

Index IN05 určuje:

- či je pravdepodobne spoločnosť bonitná alebo nie,
- signalizuje pravdepodobnosť či bude mať podnik problémy so splácaním svojich záväzkov (10).

Tabuľka 2 Charakteristika výsledkov indexu IN05

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 9)

Pokiaľ $IN05 > 1,6$	môžeme predpokladať vyhovujúcu finančnú situáciu,
$0,9 < IN05 \leq 1,6$	„sivá zóna“ nevyhranených výsledkov,
$IN05 \leq 0,9$	ohrozenie vážnymi finančnými problémami firmy.

1.2.2 Absolútne ukazovatele

K analýze vývojových trendov a k percentuálnemu rozboru jednotlivých položiek výkazov sa využívajú absolútne ukazovatele (12).

1.2.3 Horizontálna a vertikálna analýza súvahy

Absolútne hodnoty sa v jednotlivých riadkoch môžu spracovávať:

- rozdiel medzi dvoma rokmi údajov,
- vypočíta sa podiel údaje za bežný a minulý rok,
- vyjadrí sa podiel položky v percentách na celkových aktívach alebo pasívach (8).

Zmeny v aktívach sa porovnávajú so zmenami v pasívach a skúmajú sa nadväznosti s vnútornými a vonkajšími vplyvmi (8).

1.2.4 Horizontálna a vertikálna analýza výsledovky

Analýza výsledovky sa vypočíta z relatívnych ukazovateľov:

- medziročných indexov (horizontálna analýza),
- percentuálnych podielov jednotlivých položiek na tržbách (vertikálna analýza) (8).

Výkaz zisku a straty je citlivý na externé vplyvy a vplyvy na úrovni podniku (8).

1.2.5 Rozdielové ukazovatele

K analýze finančnej situácie spoločnosti s orientáciou na likviditu patria rozdielové ukazovatele. Medzi najhlavnejšie patrí čistý pracovný kapitál (prevádzkový kapitál) a čisté pohotové prostriedky (12).

Čistý pracovný kapitál

Čistý pracovný kapitál (ČPK) je ukazovateľ platobnej schopnosti spoločnosti. Vypočíta sa ako rozdiel medzi obežným majetkom a krátkodobými cudzími zdrojmi a má zásadný vplyv na platobnú schopnosť spoločnosti. Spoločnosť má vyhovujúce finančné zázemie pokiaľ prevyšujú krátkodobé aktíva nad krátkodobými zdrojmi. Za optimálne hodnoty sa považuje od 30% do 50%. Podnik, ktorý je likvidný má potrebnú výšku relatívne voľného kapitálu (prebytok krátkodobých likvidných aktív nad krátkodobými zdrojmi). Čistý pracovný kapitál znázorňuje tú časť obežného majetku, ktorá je krytá (financovaná) dlhodobým kapitálom (5, 12).

$$\text{ČPK} = \text{Obežné aktíva} - \text{Krátkodobé záväzky}$$

(16)

Čisté pohotové prostriedky

Čisté pohotové prostriedky (ČPP) sa vypočítajú ako rozdiel medzi pohotovými peňažnými prostriedkami a okamžite splatnými záväzkami, ktoré určujú okamžitú likviditu práve splatných krátkodobých záväzkov. Pretože v podmienkach fungujúceho kapitálového trhu sú pohotové peňažné prostriedky rýchlo premeniteľné na peniaze, zahrňame do nich aj krátkodobé cenné papiere a krátkodobé termínované vklady (12).

$$\text{ČPP} = \text{pohotové peňažné prostriedky} - \text{okamžite splatné záväzky}$$

(13)

1.2.6 Pomerové ukazovatele

Pomerové ukazovatele sú základným nástrojom finančnej analýzy. Pomocou týchto ukazovateľov sa získava rýchla predstava o finančnej situácii danej spoločnosti.

Dáva do pomeru rôzne položky súvahy, výkaz zisku a straty a cash flow, na základe čoho je možno vypočítať množstvo ukazovateľov. Medzi najznámejšie skupiny ukazovateľov patria ukazovatele zadlženosti, likvidity, rentability a aktivity (12).

Analýza pomerových ukazovateľov vychádza z údajov účtovných výkazov, a teda verejne dostupných informácií. Vypočítajú sa ako pomer jednej alebo niekoľkých účtovných položiek k inej položke alebo skupine (15).

Pomerové ukazovatele sa delia na:

- **ukazovatele štruktúry majetku a kapitálu** – vychádzajú zo súvahy a najčastejšie sa vzťahujú k ukazovateľom likvidity a ukazovateľom zadlženosti,
- **ukazovatele tvorby výsledku hospodárenia** – vychádzajú z výkazu zisku a straty a vzťahujú sa k štruktúre nákladov a výnosov a štruktúre výsledku hospodárenia v súlade so skúmanou oblasťou,
- **ukazovatele na báze peňažných tokov** – analyzujú skutočný pohyb finančných prostriedkov a tiež úverovú spôsobilosť (15).

1.2.7 Rentabilita

Rentabilita, ale aj výnosnosť vloženého kapitálu je meradlom schopnosti vytvárať nové zdroje a pomocou investovaného kapitálu dosahovať zisk. Najčastejšie sa pri tomto ukazovateli vychádza z výkazu zisku a straty a zo súvahy (15).

Pri ukazovateli rentability sa v čitateli vyskytuje nejaká položka výsledku hospodárenia a v menovateli nejaký druh kapitálu alebo tržby. Tento ukazovateľ slúži k hodnoteniu efektívnosti danej činnosti a najviac bude zaujímať akcionárov a potenciálnych investorov. V časovom rade by mali mať stúpajúcu tendenciu za predpokladu rastúcej ekonomiky. V dobe krízy teda nejde o negatívnu udalosť, pokiaľ nie je pokles rentability väčší než pokles ekonomiky (15).

Rentabilita tržieb (Return On Sales – ROS)

Rentabilita tržieb vyjadruje percentuálny podiel zisku na celkových tržbách. Ide sa o čistú ziskovú maržu, pretože v čitateli sa nachádza EAT (9).

$$\text{Rentabilita tržieb} = \frac{EAT}{\text{Tržby}}$$

Pre hodnotenie úspešnosti podnikania je podstatná zisková marža. Najdôležitejšie pri výnosoch v nefinančných podnikoch sú tržby, preto je vo vzorci uvádzaný pomer zisku k tržbám. Výsledok je dôležité porovnať so spoločnosťami podobného odvetvia. Hodnota ukazovateľa by ale mala byť čo najvyššia (5, 12).

Rentabilita celkového kapitálu (Return On Assets – ROA)

Rentabilita celkového kapitálu vyjadruje podiel hrubého zisku (bez odpočtu nákladov na cudzí kapitál) a celkový podnikový majetok. V menovateli je EBIT, pretože majetok je financovaný vlastnými aj cudzími zdrojmi (9).

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{EBIT}{\text{Aktíva}}$$

Ukazovateľ meria výkonnosť alebo produkčnú silu spoločnosti. Pre tento ukazovateľ neexistuje odporučený interval, ale preferuje sa maximalizácia bez stanovania stropu. Minimálna výška rentability celkového kapitálu by mala presahovať nákladovosť celkového kapitálu, pretože v tom prípade sú pokryté požiadavky veriteľov aj implicitné náklady vlastného kapitálu ziskom (9, 12).

Rentabilita vlastného kapitálu (Return on Equity – ROE)

Výnosnosť kapitálu vloženého vlastníckmi spoločnosti meria rentabilita vlastného kapitálu. Tento ukazovateľ patrí medzi ďalšie, pri ktorom neexistuje odporučený interval ale preferuje sa maximalizácia bez stanovania stropu. Výnosnosť vlastného kapitálu by ale mala byť mala mať vyššiu hodnotu než výnosnosť vloženého kapitálu (9, 12).

$$\text{Rentabilita vlastného kapitálu} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastný kapitál}}$$

Rentabilita investovaného kapitálu (Return On Investment – ROI)

Rentabilitu investovaného kapitálu hodnotí čistú rentabilitu spoločnosti. Hodnotí podnikateľskú činnosť firmy a patrí medzi najvýznamnejšie ukazovatele. Ukazovateľ hodnotí účinok vloženia celkového kapitálu vloženého v spoločnosti, ktorý je nezávislý na zdroji financovania (11).

$$\text{Rentabilita investovaného kapitálu} = \frac{EBIT}{\text{Dlhodobý kapitál}}$$

(9)

Rentabilita dlhodobo vloženého kapitálu

Rentabilita dlhodobo vloženého kapitálu (ROCE) dáva do pomeru EBIT s dlhodobo vloženým kapitálom. Tento kapitál môže byť investovaný akcionármi ale aj veriteľmi (9).

$$ROCE = \frac{EBIT}{VK + \text{dlhodobý cudzí kapitál}}$$

1.2.8 Likvidita

Analýza likvidity sa tiež nazýva rozborom platobnej schopnosti alebo solventnosti. Likvidita predstavuje vlastnosť danej zložky sa rýchlo a bez straty hodnoty premeniť na peňažnú hotovosť a je to schopnosť uhradiť svoje platobné záväzky včas (5, 12).

Spoločnosť musí mať určitú časť aktív vo vysoko likvidnej forme². Niektoré aktíva sú rýchlo premeniteľné (krátkodobé cenné papiere) a iné veľmi ťažko (stroje, zariadenia). Z toho vyplýva, že firmy s veľkým podielom likvidného majetku zvyčajne dosahujú nižšiu rentabilitu (15).

Bežná likvidita (likvidita III. stupňa)

$$\text{Bežná likvidita} = \frac{\text{Obežné aktíva}}{\text{Krátkodobé záväzky}}$$

Krátkodobé záväzky vrátane krátkodobých bankových úverov (15).

Bežná likvidita udáva, koľkokrát pokrývajú obežné aktíva krátkodobé cudzie zdroje. Pri výpočte treba vziať do úvahy štruktúru zásob a ich realistické ocenenie vzhľadom k predajnosti. Ukazovateľ by mal vykazovať hodnoty od 1,5 do 2,5. Je ale vhodnejšie výsledky porovnávať s odborovým priemerom, pretože majetková a kapitálová štruktúra spoločností sa líši (9, 12).

Pohotovú likvidita (likvidita II. stupňa)

Pohotovú likvidita vypovedá o schopnosti podniku vyrovnáť záväzky bez predaja zásob. Mala by vykazovať hodnoty od 1 do 1,5. Podnik musí spoliehať na predaj zásob pokiaľ dosahuje hodnoty menšie ako 1. Rovnako je lepšie výsledky porovnávať s odvetvovým priemerom (9, 12, 16).

$$\text{Pohotovú likvidita} = \frac{\text{Obežné aktíva} - \text{zásoby}}{\text{Krátkodobé záväzky}}$$

(15)

² Rýchlo premeniteľnej na peniaze

Okamžitá likvidita (likvidita I. stupňa)

Tento ukazovateľ určuje najväčšiu možnú likviditu. Okamžitá likvidita by mala vykazovať hodnoty od 0,2 do 0,5. Pri vysokých hodnotách ukazovateľa je využitie finančných prostriedkov veľmi neefektívne (12, 16).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Finančný majetok}}{\text{Krátkodobé záväzky}}$$

(15)

1.2.9 Zadlženosť

Čím vyššiu zadlženosť spoločnosť má, tým vyššie riziko na seba berie. Odvodzuje sa to od toho, že musí byť schopná zaplatiť svoje záväzky za akýchkoľvek podmienok. Ukazovatele zadlženosti pomáhajú pri zisťovaní výšky rizika, v ktorom sa podnik aktuálne nachádza (12).

Keďže cudzí kapitál je lacnejší než vlastný, pre spoločnosť je určitá výška zadlženia žiaduca. Je to spôsobené daňovým efektom, alebo inak povedané daňovým štítom. Úroky z cudzieho kapitálu znižujú daňové zaťaženie tým, že zisk sa znižuje o úrok, ktorý je súčasťou nákladov. Tento výsledný zisk je nižší, a teda sa platí aj nižšia daň. Cenu kapitálu ovplyvňuje aj stupeň investorského rizika, pretože investor požaduje vyššiu cenu za kapitál, ktorý nesie vyššie riziko (12).

Náklady na získanie určitého druhu kapitálu sú závislé aj na dobe splatnosti. Čím je táto doba dlhšia, tým vyššiu cenu za ňu musí užívateľ zaplatiť. Najlacnejší je potom krátkodobý cudzí kapitál a najdrahší je vlastný kapitál, pretože jeho splatnosť je neobmedzená (12).

Z hľadiska užívateľa je ale vlastný kapitál najmenej riskantný kapitál a najbezpečnejším zdrojom financovania. Vlastný kapitál nevyžaduje splácanie ani stále úrokové platby (12).

Celková zadlženosť

Celková zadlženosť je základným ukazovateľom zadlženosti. Čím väčšia je hodnota, tým vyššia je zadlženosť spoločnosti a riziko veriteľov. Odporúčaná hodnota je medzi 30 – 60% (5, 12).

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{Cudzie zdroje}}{\text{Aktíva celkom}}$$

Miera zadlženosti (Zadlženosť vlastného kapitálu)

Ukazovateľ udáva výšku dlhov pripadajúcich na 1€ vlastného kapitálu spoločnosti (5).

$$\text{Miera zadlženosti} = \frac{\text{Cudzie zdroje}}{\text{Vlastný kapitál}}$$

(12)

Úrokové krytie

Úrokové krytie opisuje výšku zadlženosti pomocou schopnosti podniku splácať úroky. V prípade financovania cudzími úročenými zdrojmi je veľmi dôležitý, a je pri ňom potrebné venovať veľkú pozornosť jeho vývoju z hľadiska času. Ukazovateľ udáva, koľkokrát je zisk vyšší než úroky. Pokiaľ je ukazovateľ 1, podnik vytvoril zisk pre splácanie úrokov veriteľom (12,14).

Napriek tomu ale na štát (dane) a hlavne vlastníka (čistý zisk) nič nezvýšilo. Odporúčaná hodnota tohto ukazovateľa je vyššia ako 5 (12, 14).

$$\text{Úrokové krytie} = \frac{EBIT}{\text{Nákladové úroky}}$$

Doba splácania dlhov

Doba splácania dlhov je ukazovateľ na báze cash flow. Vyjadruje dobu, za ktorú by bola spoločnosť schopná splatiť svoje dlhy z prevádzkového cash flow svojimi zdrojmi. Optimum má klesajúcu tendenciu (12).

$$\text{Doba splácania dlhov} = \frac{\text{Cudzie zdroje} - \text{rezervy}}{\text{Prevádzkový cash flow}}$$

Krytie dlhodobého majetku vlastným kapitálom

Výsledná hodnota vyššia než 1 znamená, že spoločnosť používa vlastný (dlhodobý) kapitál aj na krytie obežných (krátkodobých) aktív. Z toho vyplýva, že podnik dáva prednosť finančnej stabilite pred výnosom. Dlhodobý majetok by mal byť prednostne financovaný vlastným kapitálom, aby neohrozovalo splácanie dlhov podnikanie (12).

$$\text{Krytie dlhodobého majetku vlastným kapitálom} = \frac{\text{Vlastný kapitál}}{\text{Dlhodobý majetok}}$$

Krytie dlhodobého majetku dlhodobými zdrojmi

Funkciu tu plní zlaté pravidlo financovania – dlhodobý majetok by mal byť krytý dlhodobými zdrojmi. Ak je výsledok nižší než 0, musí podnik kryť krátkodobými zdrojmi časť dlhodobého majetku a môžu vzniknúť problémy s úhradou záväzkov. Z toho vyplýva, že spoločnosť je podkapitalizovaná a ide o agresívnu stratégiu financovania. Je síce lacnejšia, ale veľmi riziková (12).

Pri vysokom pomere je síce vyššia stabilita spoločnosti, ale príliš veľkú časť krátkodobého majetku financuje drahými dlhodobými zdrojmi. Tým pádom je podnik prekapitalizovaný a má vysoký podiel čistého pracovného kapitálu na obežných aktívach. Je to konzervatívna stratégia financovania, ktorá je drahšia ale bezpečnejšia (12).

Neutrálna stratégia primerane kryje dlhodobý majetok dlhodobým kapitálom (12).

Krytie dlhodobého majetku dlhodobými zdrojmi

$$= \frac{VK + \text{dlhodobé cudzie zdroje}}{\text{Dlhodobý majetok}}$$

1.2.10 Ukazovatele aktivity

Doba obratu zásob

Tento ukazovateľ udáva priemerný čas, počas ktorého sú v spoločnosti zásoby až do ich predaja alebo spotreby. Nesmie byť narušená plynulosť výroby a hodnotu je treba udržať na minime (5, 9).

$$\text{Doba obrat zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\frac{\text{Tržby}}{360}}$$

Výsledok: koľko dní je potrebné predávať aby sa zaplatili zásoby (16).

Rýchlosť obratu zásob

Pozitívne je, keď sa hodnota zvyšuje, pretože tým sa zvyšuje efektívnosť využitia zásob (9).

$$\text{Rýchlosť obratu zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}}$$

Výsledok: udáva, koľkokrát sa zásoby premenia do ostatných foriem obežného majetku, až po finálnu produkciu, jej predaj a tržby (16).

Doba obratu pohľadávok

Ukazovateľ udáva, koľko dní je kapitál spoločnosti viazaný vo forme pohľadávok a za aké obdobie sú tieto pohľadávky splácané (5).

$$Doba\ obratu\ pohľadávok = \frac{Pohľadávky}{\frac{Tržby}{360}}$$

Výsledok: hodnota by mala byť čo najmenšia, ideálna je nula, teda nulové pohľadávky (5, 16).

Rýchlosť obratu pohľadávok

$$Rýchlosť\ obratu\ pohľadávok = \frac{Tržby}{Pohľadávky}$$

Výsledok: koľkokrát (alebo ako rýchlo) sú pohľadávky zmenené na peňažné prostriedky plynúce z tržieb (16).

Optimum vzniká pokiaľ sa hodnota zvyšuje a je vyššia než obrat zásob (9).

Doba obratu záväzkov

Ukazovateľ udáva dobu, ktorá uplynie v priemere medzi nákupom materiálu, tovaru, služieb a ich úhradou (16).

$$Doba\ obratu\ záväzkov = \frac{Záväzky}{\frac{Tržby}{360}}$$

(16)

Pri snahe minimalizovať kapitálové náklady a kapitálové potreby na obežný majetok je pre spoločnosť výhodné financovať sa formou bezplatných obchodných úverov, a naopak viazať čo najmenej pohľadávok na strane aktív. Hodnota ukazovateľa by mala byť približne podobná dobe obratu pohľadávok (5, 9).

Relatívna viazanosť stálych aktív

Relatívna viazanosť stálych aktív definuje potrebu viazať fixné aktíva spoločnosti k dosiahnutiu daného obratu (16).

$$Relatívna\ viazanosť\ stálych\ aktív = \frac{Tržby}{Stále\ aktíva}$$

Obrat celkových aktív

Cieľom je maximalizácia tohto ukazovateľa, ale mala by dosahovať minimálne hodnotu 1 (9).

$$\text{Obrat celkových aktív} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktíva}}$$

Doba obratu aktív

Ukazovateľ udáva intenzitu, s akou spoločnosť používa aktíva na dosiahnutie tržieb. Čím kratšia doba, tým je to pre spoločnosť lepšie (5).

$$\text{Doba obratu aktív} = \frac{\text{Aktíva}}{\text{Tržby}} \times 360$$

2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU

Analýza súčasného stavu je rozdelená na tri časti. V prvej časti je popísaná štruktúra a informácie o spoločnosti. V druhej časti je spracovaná analýza okolia spoločnosti a v tretej časti je realizovaná finančná analýza.

2.1 Predstavenie spoločnosti

Názov:	TOSPOL s. r. o.
IČO:	36561924
DIČ:	2021854714
Sídlo:	M. Rázusa 683/32A Topoľčany 955 01
Dátum zápisu:	13.7.2004
Právna forma:	Spoločnosť s ručením obmedzeným
Zaradenie:	Sro, 14968/N, Okresný Súd Nitra
Štatutárny orgán:	Konatelia
Vedenie spoločnosti:	Mgr. Ján Bracho Mgr. Zita Brachová Ladislav Bracho
Základné imanie:	6 639 EUR Rozsah splatenia: 6 639 EUR
Odvetvie:	Veľkoobchod
SK NACE:	Veľkoobchod s textilom
Počet zamestnancov:	4

2.1.1 Stručná charakteristika spoločnosti

Spoločnosť TOSPOL, s. r. o. bola založená v roku 2004. V súčasnosti je spoločnosť TOSPOL lídrom v predaji textilných tkanín na pracovné odevy v SR. Za túto skutočnosť vďačí dodávateľom, ktorých výrobky majú bezkonkurenčnú kvalitu. Kvalita ponúkaného sortimentu je preverená v laboratóriách a oceňovaná zákazníkmi (18).

Hlavným predmetom podnikania spoločnosti je predaj špeciálnych tkanín na výrobu pracovných odevov (18).

Sortiment predávaných bavlnených a zmesových tkanín tvoria:

- pracovné, zdravotnícke a voľnočasové tkaniny,
- ohňovzdorné a antistatické tkaniny,
- kyselinovzdorné tkaniny,
- tkaniny so zvýšenou viditeľnosťou,
- tkaniny s vodoodpudivou a nešpinavou úpravou (18).

2.2 Analýza okolia spoločnosti

Analýze okolia spoločnosti tvoria SLEPTE analýza, Porterova analýza, model 7S a SWOT analýza.

2.2.1 SLEPTE analýza

V tejto analýze sú skúmané sociálne, legislatívne, ekologické, politické, technologické a ekonomické faktory, ktoré vplyvajú na fungovanie spoločnosti. Každý faktor je podrobne rozobraný a jeho jednotlivé aspekty sú definované.

Sociálne faktory

Spoločnosť TOSPOL je malá rodinná firma, ktorá zamestnáva prevažne rodinných príslušníkov. Celkový počet zamestnancov vo firme bol v sledovanom období od troch do šiestich zamestnancov. Komodita s ktorou spoločnosť obchoduje, nie je určená prioritne do maloobchodnej siete. Z toho vyplýva, že demografický vývoj, vzdelanosť obyvateľstva či výška príjmov nemá priamy vplyv na skúmanú spoločnosť. Nepriamo by mohol mať demografický vývoj krajiny vplyv na danú spoločnosť len cez prípadného odberateľa, ktorý by na trhu práce nenašiel dostatok kvalifikovanej pracovnej sily, čo by mohlo viesť k zmene jeho sídla alebo zániku, čo by následne ovplyvnilo aj spoločnosť TOSPOL (19).

Legislatívne faktory

Každá spoločnosť je ovplyvňovaná legislatívou krajiny, v ktorej vykonáva svoju podnikateľskú činnosť. Podnikanie na Slovensku upravuje množstvo právnych predpisov. Najdôležitejšie právne normy týkajúce sa založenia a fungovania spoločnosti sú Živnostenský zákon č. 455/1991 Zb., Obchodný zákonník č. 513/1991 Zb., Občiansky zákonník č. 40/1964 Zb. a Zákon o obchodnom registri č. 530/2003 Zb. Okrem toho štát

podnikateľské prostredie významne ovplyvňuje aj prostredníctvom výšky sadzby dane z príjmov, dane z pridanej hodnoty. Najdôležitejšími právnymi normami v tejto oblasti sú zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov a zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty. Sadzba dane z príjmov právnických osôb sa v sledovanom období menila nepriaznivo pre spoločnosť. Zo sadzby 19% v roku 2012 stúpila sadzba až na 23% v roku 2013. Následne v roku 2014 bola znížená na 22% a táto sadzba platila až do roku 2016. Od roku 2017 znovu došlo k poklesu dane z príjmov na 21%, čo je pozitívna zmena s priamym vplyvom na sledovanú spoločnosť. Táto sadzba ale stále nedosiahla výšku z roku 2012. Sadzba dane z pridanej hodnoty sa v sledovanom období nemenila a dosahovala rovnakú výšku 20% (19, 20).

Ekologické faktory

V súčasnosti sa kladie veľký dôraz na ekológiu a nakladanie s odpadom, ochranu ohrozených druhov, podporu využívania obnoviteľných zdrojov energie a taktiež na klimatické zmeny. Keďže spoločnosť TOSPOL je spoločnosť zaoberajúca sa obchodnou a nie výrobnou činnosťou, je aj jej produkcia odpadu minimálna. V sklade sa používa elektrický vysokozdvížný vozík, čo je ekologická technika. Odpad, ktorý spoločnosť v malom množstve vyprodukuje pri svojej činnosti je následne roztriedený. Činnosť firmy musí byť v súlade so zákonom č. 17/1992 Zb., Zákon o životnom prostredí (19).

Politické faktory

V súčasnosti je vládna politika Slovenska zameraná na podporu automobilového priemyslu. Do tohto odvetvia plynú rôzne vládne stimuly a daňové úľavy. Podpora automobilového priemyslu ovplyvňuje aj ďalšie oblasti podnikania v krajine, teda aj spoločnosť TOSPOL, ktorá sa zaoberá predajom špeciálnych tkanín na výrobu pracovných odevov. V súčasnosti sa stavia vo vzdialenosti približne 36 kilometrov od sídla spoločnosti automobilka Jaguar Land Rover, ktorá by mala od konca roka 2018 následne zamestnávať približne 2 800 zamestnancov. Aj keď táto podpora nie je nasmerovaná priamo do spoločnosti TOSPOL, nepriamo môže vyvolať zvýšenú spotrebu špeciálnych pracovných odevov a tým zvýšenie dopytu po špeciálnych tkaninách, a teda zvýšenie obratu spoločnosti. Tieto zmeny majú zásadný vplyv na formulovanie stratégie a podnikanie firmy v najbližších rokoch.

Významným faktorom je tiež členstvo v Európskej únii, ktorý zahŕňa spoločný európsky trh a spoločnú menu Euro, čo tiež vo veľkom ovplyvňuje konkurencieschopnosť v mnohých štátoch. Ďalším významným faktorom sú clá. Vstupom Slovenska do Európskej únie sa clo vyberá len v prípade dovozu krajín mimo Európskej únie. V prípade obchodu medzi jednotlivými štátmi EÚ sa clo nevyberá, čo priaznivo ovplyvňuje aj spoločnosť TOSPOL pri predaji tovaru odberateľom v rámci EÚ. Na druhej strane materiály z Pakistanu, ktoré spoločnosť TOSPOL dováža, clu podliehajú (19).

Technologické faktory

V dnešnej dobe technologického pokroku je nutné neustále sledovať vývoj nových technológií a technologického pokroku. Bez toho nemožno obstať na trhu v silnej konkurencii. Spoločnosť predáva bavlnené a zmesové tkaniny, ktoré majú špeciálnu povrchovú úpravu a súčasne musia svojou kvalitou zodpovedať príslušným európskym normám. Materiál je laboratórne testovaný. V sledovaných obdobiach spoločnosť ponúkala ohňovzdorné, antistatické a kyselinovzdorné materiály, materiály so zvýšenou viditeľnosťou a s vodoodpudivou a nešpinivou úpravou. Z dôvodu, že vývoj ide neustále dopredu aj spoločnosť TOSPOL musí na tieto zmeny reagovať a stále inovovať ponúkaný sortiment látok a zavádzať zmeny aj v obalových technikách. Takéto zmeny znamenajú vždy konkurenčnú výhodu na trhu a šancu získať nových odberateľov (19).

Ekonomické faktory

V rámci EÚ sa prejavili veľké rozdiely rastu reálneho HDP, a to v priebehu času aj medzi jednotlivými členskými štátmi. V minulých desaťročiach boli finančné aj hospodárske krízy, a znížila sa celková výkonnosť ekonomík členských štátov EÚ. Priemerné ročné tempo rastu od roku 2006 do roku 2015 dosiahlo v EÚ úroveň 0,7% a v eurozóne 0,5%. Rast HDP na Slovensku v období rokov 2006 – 2016 bol až 3,1% a Slovensko bolo na 4. mieste v rámci EÚ. Obdobie rokov 2012 a 2016 bolo obdobím oživenia európskej ekonomiky, ktoré nasledovalo po celosvetovej finančnej a hospodárskej kríze z roku 2009 (19, 21).

Tomu nasvedčuje aj rast HDP, ktorý je najčastejším používaným meradlom pre celkovú veľkosť hospodárstva. Slovenská republika v týchto rokoch zaznamenala rast HDP (21):

Tabuľka 3 Vývoj HDP v SR

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 21)

2012	2013	2014	2015	2016
1,7	1,5	2,6	3,8	3,3

Rast ekonomiky Slovenska je faktor, ktorý pozitívne vplyva na podnikateľské prostredie a teda aj spoločnosť TOSPOL. Spoločnosť je na Slovensku lídrom v predaji textilných tkanín na výrobu pracovných odevov, jej odberateľmi sú podnikateľské subjekty v rámci Európy, preto regionálna ekonomika nemá na spoločnosť vplyv (19).

Súčasne spoločnosť ako dovozca tovaru z tretích krajín je ovplyvňovaný vývojom kurzu EURA a USD, ktorý môže ovplyvniť konečnú cenu tovaru, a to nielen pozitívne, ale aj negatívne. Ďalej tým, že spoločnosť dodáva svoj tovar odberateľom v rámci EÚ, ktorí majú vlastné meny, vývoj kurzu EURA k CZK, HUF a PLN môže pozitívne ale aj negatívne ovplyvniť spoločnosť TOSPOL (19, 22).

Vývoj kurzu € : USD:

Tabuľka 4 Vývoj kurzu € : USD

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 22)

2012	2013	2014	2015	2016
1,294	1,325	1,387	1,216	1,093

2.2.2 Porterova analýza

Porterova analýza je základná analýza mikrookolia spoločnosti, pričom ziskovosť odvetvia je závislá na piatich dynamických faktoroch. V tejto časti je preto analyzovaných päť hrozieb a každá hrozba je špecifikovaná a rozobraná.

Hrozba silnej rivalry

Spoločnosť TOSPOL, s. r. o. nemá na Slovensku žiadneho veľkého konkurenta, ale v rámci Európskej únie má konkurentov v iných členských štátoch. Medzi najväčších konkurentov zoradených podľa veľkosti patria Fibres (Česká republika), Textura (Maďarsko), Polska Grupa Textylna (Poľsko), Marexim (Česká republika), Olex-Praha (Česká republika).

Tieto konkurenčné firmy sú v jednotlivých štátoch EÚ, ktoré priamo susedia so Slovenskom, to znamená, že sú ľahko dostupné aj pre potenciálnych odberateľov spoločnosti TOSPOL. Rivalita medzi spoločnosťami sa prejavuje najviac vo výške cien za ktorú predávajú svoj tovar. Veľkou hrozbou je aj konkurent, ktorý podniká okrem predaja textilu aj v inom odbore, a tak môže v rámci konkurenčného boja ponúkať tovar za nákupnú cenu textilu. Takáto cenová vojna môže mať za následok odstránenie konkurencie. Nízke ceny znamenajú konkurenčnú výhodu, preto spoločnosť TOSPOL musí neustále sledovať trh, na základe toho prispôbovať svoje ceny tým konkurenčným a tiež hľadať cesty ako zlepšiť marketing spoločnosti (19).

Hrozba vstupov nových konkurentov

Spoločnosť sa neobáva vstupu nových konkurentov na trh v rámci Slovenska z dôvodu, že predaj špeciálnych tkanín si vyžaduje isté odborné a praktické skúsenosti a súčasne by nový konkurent musel mať dobre zmapovaný trh odberateľov. Keďže v dnešnej dobe je ťažké rýchlo získať takéto odborné a praktické skúsenosti, je veľmi nepravdepodobný aj vstup nového konkurenta. Ďalším aspektom je aj to, že je ťažké si nájsť vhodných dodávateľov špeciálnych tkanín, ktorí by boli ochotní dodávať malé množstvá na skúšku alebo začínať spoluprácu s neoverenými začínajúcimi firmami. V tomto má spoločnosť TOSPOL výhodu, pretože je etablovaná na trhu už dlhodobo a spolupracuje len s overenými dodávateľmi (19).

Hrozba nahraditeľnosti (substitúcie) výrobkov

Nahraditeľnosť výrobkov je u tohto druhu tovaru ťažká, nakoľko sa jedná o veľmi špecifický druh tovaru, ktorým sú tkaniny na výrobu pracovných odevov. Spoločnosť TOSPOL ponúka najvyššiu kvalitu tkanín v rámci konkurencie. Bavlnené tkaniny a zmesové tkaniny podliehajú mnohým certifikátom, musia byť zdravotne nezávadné a súčasne musia odolávať vysokému teplu, musia mať istú pevnosť a tiež odolávať oderu. Z dôvodu, že tkaniny na výrobu technického oblečenia musia spĺňať bezpečnostné, hygienické, protipožiarne, zdravotné kritériá a normy, neexistuje pre ne substitút (19).

Hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov

Cena tkanín pre zákazníkov závisí hlavne od množstva objednaného tovaru. Hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov v značnej miere závisí od cien konkurencie. V prípade, že zákazník dostane od konkurenta výhodnejšiu cenu, spoločnosť sa snaží

si svojho odberateľa udržať a ponúkne mu nižšiu cenu. Znamená to, že spoločnosť musí mať so svojím odberateľom stály kontakt a svoje ceny musí neustále prispôbovať aktuálnej ponuke na trhu a byť flexibilná v dodávkach materiálu. Čo má za následok nízku mieru pridanej hodnoty, a toto prispôbovanie cenám konkurencie vplýva do značnej miery aj na množstvo vlastných finančných zdrojov, preto je spoločnosť závislá od cudzích zdrojov (19).

Hrozba rastúcej vyjednávacjej sily dodávateľov

Hlavným faktorom, ktorý ovplyvňuje výslednú cenu tkanín je aktuálna cena bavlny na burze a svetových trhoch, pričom táto cena je ovplyvnená do značnej miery počasím v danom roku a úrodou bavlny. Dodávatelia cenu okrem toho určujú aj podľa množstva odobraného tovaru a dĺžky kontraktov. S väčším množstvom odobraného tovaru a súčasne pri uzatvorení kontraktu na dodávky na dlhšie obdobie ako štvrťrok je cena tovaru nižšia. Obchody s dodávateľmi môže vo finále ešte ovplyvniť do značnej miery aj kurz doláru voči euru, v ktorom nakupujú látky (19).

2.2.3 Model 7S

V tejto časti bude spracovaný model 7S firmy McKinsley, teda analýza vnútorného prostredia organizácie. Postupne budú analyzované jednotlivé faktory, ktoré pôsobia na vnútorné prostredie spoločnosti.

Stratégia

Aby spoločnosť dosahovala úspechy, musí si stanoviť vhodnú stratégiu. Obchodná stratégia spoločnosti TOSPOL je nachádzať sa na relevantných trhoch a dodávať zákazníkom textilné tkaniny na výrobu pracovných odevov, pričom tieto odevy neplnia len účel oblečenia pracovníka, ale ponúkajú aj ochrannú funkciu. Spoločnosť sa neustále snaží ponúkať vysokú kvalitu za primerané ceny. Aby na trhu obstála, začala spoločnosť TOSPOL kooperovať s ďalšou európskou firmou v tomto odvetví. Okrem toho spoločnosť plánuje rozšíriť ponuku sortimentu o nové produkty, ako sú tkaniny so združenými ochrannými vlastnosťami – antistatické, nehorľavé, so zvýšenou viditeľnosťou a nešpinivou úpravou. Súčasne sa spoločnosť snaží o čo najlepšiu komunikáciu a dobré vzťahy so zákazníkmi (19).

Štruktúra

Organizačné usporiadanie alebo štruktúra spoločnosti je jednoduchá, pretože má malý počet zamestnancov. Ide o rodinnú firmu, ktorá uplatňuje líniovú organizačnú štruktúru, čo znamená, že majiteľ je súčasne aj vedúci pracovník, a ostatní zamestnanci pracujú pod jeho vedením. Okrem neho má spoločnosť aj dvoch administratívnych pracovníkov a jedného skladníka. Firmu riadi majiteľ, konateľ spoločnosti, ktorý zdieľa informácie so svojimi podriadenými (19).

Systémy

Spoločnosť TOSPOL využíva účtovný program spoločnosti MRP Company s. r. o. Brezno, ktorý zaisťuje komplexné informácie o objednávkach, stave zásob v sklade, dodávkach, pohľadávkach a aktuálnych cenách. Do tohto účtovného systému má majiteľ neustály prístup, pretože je potrebné dynamicky sa prispôbovať situáciám a robiť potrebné opatrenia. Zároveň uľahčuje aj zdieľanie informácií medzi pracovníkmi spoločnosti (19).

Štýl práce vedenia

Štatutárnym orgánom spoločnosti sú traja konatelia, ktorí môžu v mene spoločnosti konať každý samostatne. Keďže ide o rodinnú firmu, fakticky spoločnosť riadi na základe dohody Mgr. Bracho, ktorý sa snaží riadiť spoločnosť tak, aby dosahovala v dlhodobom meradle čo najlepšie výsledky. Týchto cieľov sa snaží doceliť vedením firmy v demokratickom štýle riadenia. Majiteľ pri riadení firmy, prijíma návrhy aj od podriadených a snaží sa o optimálne riešenie problémov. Konečné rozhodnutie vždy závisí od neho (19).

Spolupracovníci

Vzhľadom na to, že ide o malú rodinnú firmu, vzťahy na pracovisku sú blízke. Nízky počet zamestnancov umožňuje rýchle reakcie na každodenné vzniknuté pracovné situácie a zároveň aj motivácia zamestnancov dosahovať čo najlepšie výsledky (19).

Schopnosti

Spoločnosť má malý počet zamestnancov, a preto musia byť zamestnanci multifunkční a ovládať problematiku v danom obore. Dodatočné školenie nie je nutné, nakoľko ide o dlhodobých zamestnancov. Aktuálne pribudol do spoločnosti nový zamestnanec, ktorý je z konkurenčnej firmy, a teda má potrebné znalosti s predajom textilných tkanín. Každý

zamestnanec musí byť zodpovedný, spoľahlivý a vedieť dobre komunikovať, čo je nevyhnutné pri neustálom prispôbovaní sa novým informáciám a aktuálnym situáciám (19).

Zdieľané hodnoty

K základným zdieľaným hodnotám v tejto spoločnosti patria dobré vzťahy so zákazníkmi, kvalitné materiály a konkurenčne výhodné ceny. Podstatná pre spoločnosť je spolupráca s overenými dodávateľmi, ktorí sú flexibilní a dodávajú najvyššiu akosť tovaru, pretože rozhodujúcim faktorom na ktorý sa dbá pri kvalite technických tkanín sú jej fyzické a chemické vlastnosti (19).

2.2.4 SWOT analýza

V nasledujúcej kapitole bude vykonaná SWOT analýza, ktorá zároveň nadväzuje na predošlé analýzy. Budú v nej zhrnuté základné faktory, ktoré vplývajú na spoločnosť.

Silné stránky

Medzi silné stránky spoločnosti patrí hlavne to, že je na trhu už od roku 2004, a je teda dlhodobo etablovaná. Spoločnosť TOSPOL nie je neznáma, vybudovala si už určité meno na trhu aj vďaka tomu, že vo svojej ponuke má len kvalitné materiály od overených dodávateľov a je flexibilná v dodávkach materiálu. Odberateľom ponúka tkaniny najvyššej kvality, čím pomáha zvyšovať aj ich produktivitu a konkurencieschopnosť na domacom i zahraničnom trhu. So svojimi zákazníkmi sa snaží byť v neustálom kontakte a udržiava s nimi na základe takejto spolupráce dobré vzťahy (19).

Slabé stránky

Slabou stránkou firmy je hlavne nedostatok vlastných finančných zdrojov a z toho vyplývajúca potreba požíčať si chýbajúce finančné zdroje z banky. Každý úver však znamená, že rastú súčasne náklady spoločnosti, keďže požičané finančné zdroje patria medzi najdrahšie zdroje. Úroky platené banke zvyšujú náklady spoločnosti a ovplyvňujú výsledný zisk. Podnikanie v oblasti veľkoobchodu s textilnými tkaninami nepatrí k podnikaniu s vysokou pridanou hodnotou. Medzi slabé stránky patrí aj marketing, ktorý sa nedostatočne zameriava na to, aby prilákal ďalších potenciálnych zákazníkov (19).

Tabuľka 5 SWOT matica

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa 19)

Silné stránky	Slabé stránky
spoločnosť dlhodobo etablovaná na trhu, s históriou predaja tkanín	nedostatok vlastných finančných prostriedkov
najvyššia kvalita produktov v porovnaní s konkurenciou	nízka miera pridanej hodnoty predávaných tkanín
overení dodávateľia	slabší marketing
flexibilita v dodávkach materiálu	
dobré vzťahy so zákazníkmi	
Príležitosti	Hrozby
rozšírenie ponuky sortimentu	vysoké daňové odvodové zaťaženie
dobře zmapovaný trhový priestor	clá
cenová prispôsobivosť konkurentom	konkurencia
integrácia Slovenska do EÚ	výmenný kurz EUR k USD
rozvoj spolupráce s inými euroregiónmi	neúroda bavlny

Príležitosti

Najväčšia príležitosť je v rozšírení ponuky sortimentu špeciálnych textilných tkanín o nové druhy a tiež v ponuke doplnkového tovaru. Ako doplnkový tovar k tkaninám by bolo možné ponúkať reflexné prvky, ktoré sa používajú na pracovné odevy v určitých profesiách. Príležitosťou je aj dôkladnejšie zmapovanie trhu prostredníctvom nového obchodného zástupcu, ktorý pracoval v danom odbore u konkurencie a získanie nových zákazníkov. V tomto odvetví je samozrejme najdôležitejšia cenová prispôsobivosť. Výhodou je aj integrácia v Európskej únii, a s tým spojené jednoduchšie obchodovanie a spolupráca s inými spoločnosťami v rámci tohto euroregiónu (19).

Hrozby

Neúroda bavlny v dôsledku klimatických zmien spojená s prudkým rastom cien bavlny na svetovej burze a s následným zvyšovaním cien textilných tkanín spolu s neočakávanými zmenami výmenného kurzu medzi USD a EUR predstavujú najväčšie hrozby. Ďalšími hrozbami sú konkurenti, ktorí podnikajú nielen s textilnými tkaninami, ale aj v inom odvetví, kde dosahujú značne vysoké zisky. Tým pádom môžu textilné tkaniny predávať za nákupné ceny a takouto cenovou politikou odstrániť konkurenciu z trhu. Ďalšími hrozbami môžu byť zmena sadzby dane z príjmov smerom nahor, a tiež zvyšovanie cla na dovoz tovaru spolu s odvodmi predstavujú hrozbu zo strany vlády (19).

2.3 Finančná analýza

Finančná analýza spoločnosti hodnotí zdravie spoločnosti. V tejto časti budú vypočítané jednotlivé finančné ukazovatele a budú doplnené o grafy a tabuľky.

2.3.1 Sústavy ukazovateľov

Sústavy ukazovateľov tvoria Kralickův Quick test a index IN05, ktoré patria medzi bonitné a bankrotné modely.

Kralickův Quick test

Tabuľka 6 Kralickův Quick test

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Q1	8,18	4,72	14,43	15,91	14,69
Q2	13,14	-55,44	-10,31	-2,35	113,71
Q3	3,30	-1,09	-3,70	-18,52	0,52
Q4	0,29	-2,20	7,06	3,17	1,44
Quick test	6,22	-13,50	1,87	-0,45	32,59

Podľa výsledkov Quick testu sa spoločnosť nachádza v nepriaznivej situácii. Veľá ukazovateľov vykazuje hodnoty, ktoré vypovedajú, že spoločnosť je ohrozená insolventnosťou. Najlepšie bodové ohodnotenie je za rok 2015, kedy Kralickův Quick test vykazoval hodnotu 3,25, čo bolo spôsobené hlavne ukazovateľom Q2. Ukazovateľ Q2 vykazoval najlepšiu hodnotu v roku 2015, a to 1, čo bolo zapríčinené nižším cudzím kapitálom vo výške 663 520€. Druhá najlepšia hodnota u tohto ukazovateľa je v roku 2014, a to hodnota 3. V tomto roku bol ešte nižší cudzí kapitál, a to 635 617€ a zároveň

cash flow v hodnote -61 672. U Q2 je možné vidieť značne rozdielne hodnoty počas sledovaného obdobia. Je to zapríčinené rôznorodou hladinou CF a vysokým cudzím kapitálom.

Ďalším ukazovateľom s lepšími hodnotami bolo Q1, pričom v rokoch 2014 – 2016 dosahoval hodnoty 3. Najvyššia hodnota u tohto ukazovateľa vyšla v roku 2015, kedy sa hodnota dostala na 15,91. V tomto roku bol vlastný kapitál v hodnote 125 538€ a aktíva v hodnote 789 095€. Ukazovateľ Q4, mal najlepšiu hodnotu v roku 2014, a to 3, čo bolo spôsobené vysokým ziskom v hodnote 52 486€ a zároveň aktívami v hodnote 742 927€.

Ukazovateľ Q3 mal najhoršie hodnoty, a to v rokoch 2013 – 2015, pričom najnižšia hodnota bola v roku 2015, a to -18,52, čo bolo zapríčinené vysokým záporným cash flow v hodnote - 282 499. Priemerná známka bola najlepšia v roku 2015, kedy dosahovala hodnoty 3,25 a naopak najhoršia bola v roku 2013, kedy dosahovala hodnoty 4,75. Bodové ohodnotenie za všetky roky je hodnota 3,90, čo znamená zlú situáciu. podmienenú vysokou hladinou cudzieho kapitálu a záporných hodnôt cash flow.

Tabuľka 7 Ohodnotenie Kralickova Quick testu

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Q1	4	4	3	3	3
Q2	4	5	3	1	5
Q3	4	5	5	5	4
Q4	4	5	3	4	4
Priemerná známka	4,00	4,75	3,50	3,25	4,00
Priemerná známka za všetky roky	3,90				

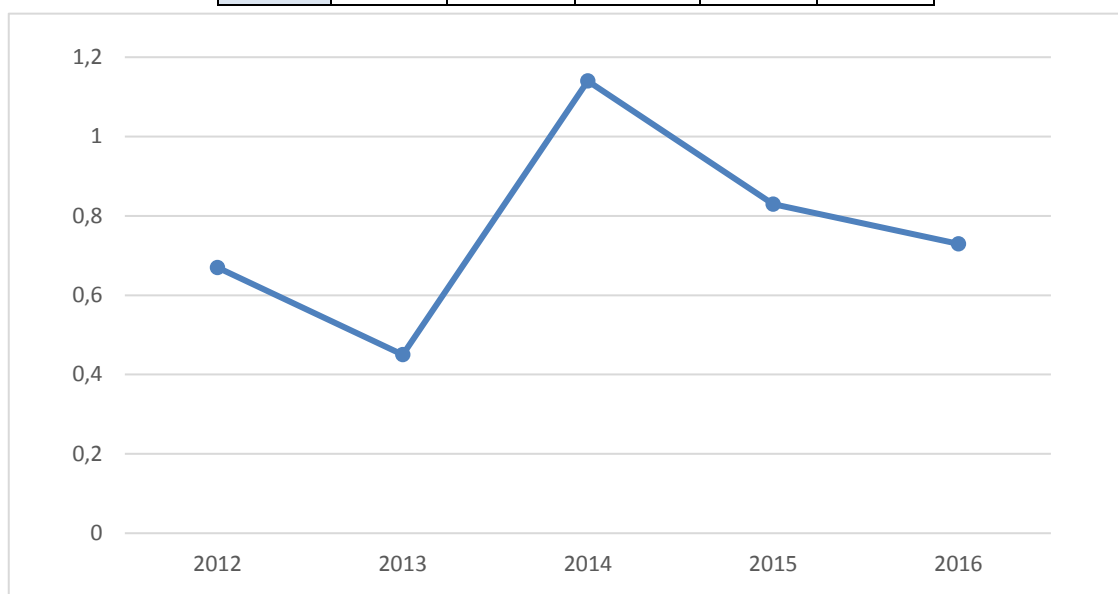
Index IN05

Index IN05 patrí medzi bankrotné modely, ktoré zhodnotia, či je spoločnosť bonitná alebo nie, a signalizujú, či bude mať spoločnosť problémy so splácaním svojich záväzkov. Hodnoty vyššie ako 1,6 charakterizujú hranicu pre vyhovujúcu finančnú situáciu firmy, hodnoty nižšie ako 0,9 znamenajú ohrozenie vážnymi finančnými problémami.

Tabuľka 8 Index IN05

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
X1	1,089	1,050	1,169	1,189	1,173
X2	0,287	-2,347	4,987	1,230	0,479
X3	0,003	-0,022	0,071	0,032	0,014
X4	1,931	1,940	1,94	1,898	1,897
X5	1,070	1,023	1,163	1,151	1,130
IN05	0,67	0,45	1,14	0,83	0,73



Graf 1 Vývoj indexu IN05 v rokoch 2012 - 2016

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Výsledné hodnoty IN05 v sledovanom období znamenajú, že spoločnosť sa nachádza v ohrození vážnymi finančnými problémami. Výnimkou je len rok 2014, kedy spoločnosť dosahuje najvyššej hodnoty 1,14, čo sa aj napriek tomu zaraďuje do sivej zóny. V tomto roku dosiahla spoločnosť najvyšší zisk, teda 52 486€, a jej nákladové úroky boli oproti ostatným rokom značne nízke, a to iba vo výške 10 525€. Najhoršia hodnota bola v roku 2013, kedy index dosahoval hodnoty 0,45, čo bolo zapríčinené hlavne stratou v hodnote - 25 334€. Nepriaznivé hodnoty indexu sú zapríčinené hlavne nízkym ziskom a vysokými nákladovými úrokmi. Na základe vypočítaných údajov teda nie je spoločnosť bonitná a súčasne to signalizuje, že má problémy so splácaním svojich záväzkov.

2.3.2 Horizontálna analýza

V horizontálnej analýze súvahy sú posudzované sledované ukazovatele za roky 2012 – 2016. Hodnoty horizontálnej analýzy sú spracované do jednotlivých tabuliek a grafov.

Horizontálna analýza súvahy

Horizontálna analýza súvahy je rozdelená na horizontálnu analýzu aktív a horizontálnu analýzu pasív.

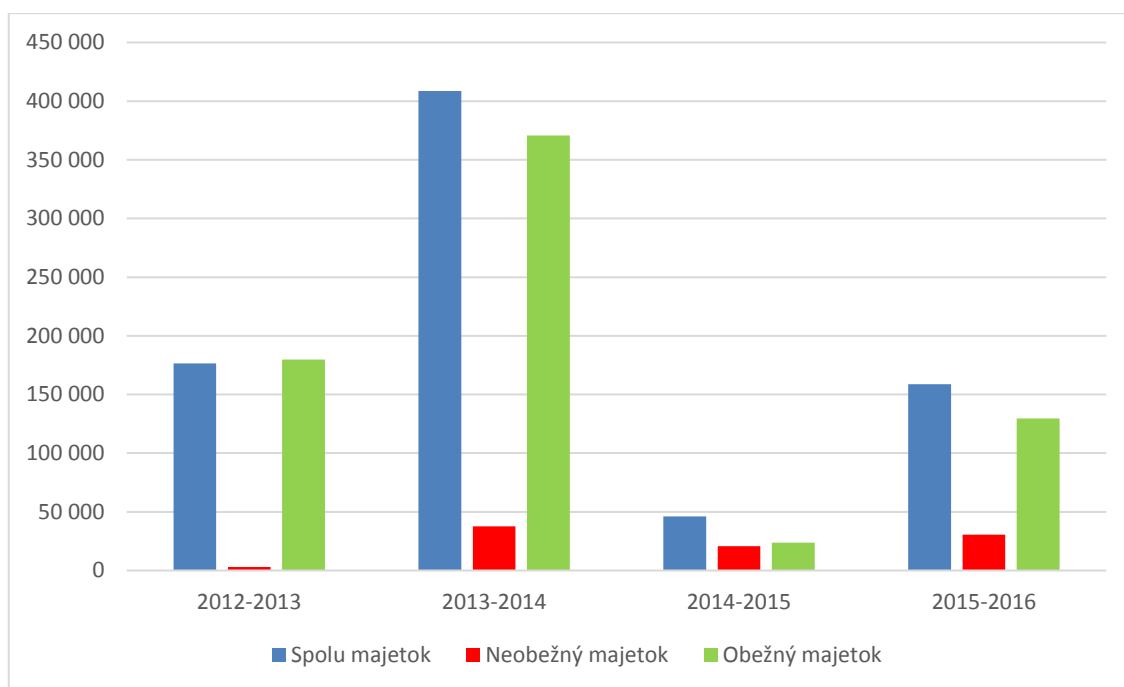
Horizontálna analýza aktív

V horizontálnej analýze aktív sú porovnané medziročné zmeny položiek majetku. Jednotlivé položky sú vyjadrené absolútne aj percentuálne.

Tabuľka 9 Horizontálna analýza aktív - absolútna a percentuálna zmena

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016	
	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%
Celkové aktíva	176 625	18,12	-408 677	-35,49	46 168	6,21	158 878	20,13
Neobežný majetok	-3 017	-5,9	-37 588	-78,16	20 637	196,52	30 618	98,33
Dlhodobý hmotný majetok	-3 017	-5,9	-37 588	-78,16	20 637	196,52	30 618	98,33
Obežný majetok	179 762	19,5	-370 811	-33,67	23 768	3,25	129 682	17,19
Zásoby	57 492	18,64	23 229	6,35	-8 992	-2,31	202 585	53,29
Krátkodobé pohľadávky	136 465	27,3	-337 909	-53,11	62 322	20,89	-78 598	-21,79
Finančné účty	-14 195	-12,51	-56 131	-56,54	-29 562	-68,53	5 695	41,94
Časové rozlíšenie	-120	-5,48	-278	-13,44	1 763	98,49	-1 422	-40,02



Graf 2 Horizontálna analýza aktív - absolútna zmena

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Najväčšie zvýšenie celkových aktív môžeme pozorovať v roku 2013, kedy sa majetok zvýšil o 176 625€, čo bolo zapríčinené hlavne zvýšením obežného majetku o 179 762€ a krátkodobých pohľadávok o 136 465€. Naopak najviac klesol celkový majetok v roku 2014, a to o 408 677€, čo predstavovalo zníženie o 35,49%. V tomto roku sa znížili skoro všetky položky v aktívach okrem zásob, tie sa naopak zvýšili o 6,35%, čo predstavovalo 23 229€. Neobežný majetok mal rokoch 2013 a 2014 skôr klesajúcu tendenciu, nakoľko sa v roku 2013 znížil o 3 017€ a v roku 2014 o 37 588€, čo bolo zapríčinené odpisovaním dlhodobého majetku. Naopak rastúcu tendenciu mal neobežný majetok v roku 2015 až o 20 637€ a v roku 2016 o 30 618€. V roku 2015 bol rast zapríčinený nákupom dvoch automobilov v hodnote 30 693€. V roku 2016 spoločnosť TOSPOL kúpila ďalšie dva automobily v hodnote 54 500€ a zároveň vyradila z používania tri automobily. Neobežný majetok obsahoval počas sledovaného obdobia iba položku samostatne hnutelné veci a súbory hnutelných vecí, avšak v rokoch 2012 a 2013 sa v neobežnom majetku nachádzali stavby v hodnote 2 244€ a 2 076€. Obežný majetok sa najviac zvýšil v roku 2013, a to o 179 762€, pričom najviac sa v tejto položke zvýšili krátkodobé pohľadávky, a to o 136 465€. Obežný majetok sa znížil v roku 2014, a to o 370 811€, pričom v danom roku sa znížili položky všetkých obežných aktív,

okrem zásob, ktoré vzrástli o 18,64€. V roku 2015 sa aktíva zvýšili o 46 168€, pričom neobežný majetok sa zvýšil o 20 637€, a to hlavne v položke samostatne hnuteľné veci. Obežný majetok sa zvýšil o 23 768€, pričom najviac sa zvýšili pohľadávky z obchodného styku, a to o 55 402€. V položke peňazí došlo taktiež k poklesu o 23 942€. V časovom rozlíšení aktív došlo k rastu o 1 763€. V roku 2016 sa celkové aktíva značne zvýšili o 158 878€, čo znamenalo rast o 20,13%. U neobežného majetku došlo taktiež k zvýšeniu položky samostatne hnuteľných vecí a súborov hnuteľných vecí. Obežný majetok sa zvýšil o 129 682€, pričom najviac sa zvýšili v danom roku zásoby, a to až o 202 585€, konkrétne vo forme tovaru o 202 522€. U krátkodobých pohľadávok došlo k poklesu o 78 598€, a to hlavne u pohľadávok z obchodného styku o 72 421€. Časové rozlíšenie aktív sa ako počas celého sledovaného obdobia okrem roku 2015 znižovali, pričom rast v tomto roku bol 1 422€, čo bolo 40,02%.

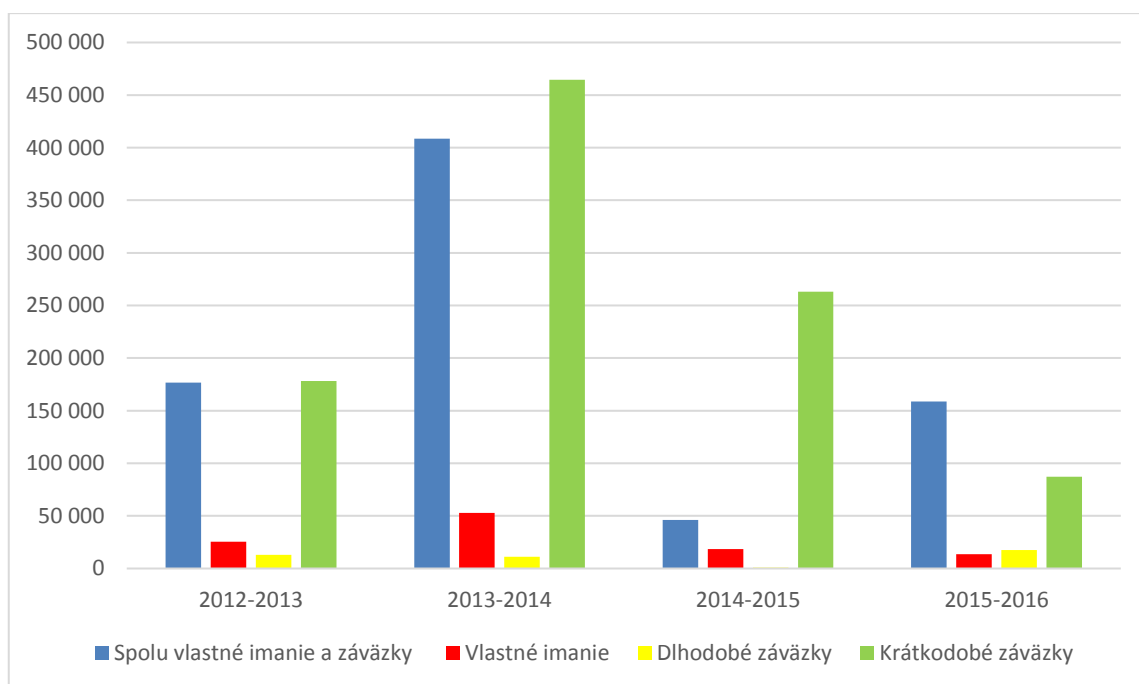
Horizontálna analýza pasív

V nasledujúcej tabuľke sú zaznamenané výpočty horizontálnej analýzy jednotlivých položiek pasív ako v absolútnej, tak aj v percentuálnej zmene.

Tabuľka 10 Horizontálna analýza - absolútna a percentuálna zmena

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016	
	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%
Celkové pasíva	176 625	18,12	-408 677	-35,49	46 168	6,21	158 878	20,13
Vlastné imanie	-25 334	-31,77	52 770	97,01	18 370	17,14	13 688	10,90
VH minulých rokov	2 779	3,99	-25 050	-34,59	45 871	96,82	24 985	26,79
VH za účtovné obdobie po zdanení	-28 113	-1 011,62	77 820	-307,18	-27 501	-52,40	-11 297	-45,22
Závazky	1 096 966	22,56	-461 349	-42,06	27 903	4,39	144 937	21,84
Rezervy	-335	-4,28	-2 190	-29,21	520	9,80	65	1,12
Dlhodobé záväzky	-12 918	-50,06	-11 009	-85,41	662	35,21	17 529	689,58
Krátkodobé záväzky	178 211	24,89	-464 535	-51,95	-263 079	-61,23	87 197	52,34
Bankové úvery	36 965	25,42	16 385	8,98	289 800	145,80	40 146	8,22
Časové rozlíšenie	36	17,65	-98	-40,83	-105	-73,94	253	683,78



Graf 3 Horizontálna analýza pasív - absolútna zmena

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Horizontálna analýza pasív má kolísavý priebeh. Z daných hodnôt sa nedá určiť stály priebeh, ktorý by trval počas celého sledovaného obdobia. Pasíva sa počas sledovaného obdobia skôr zvyšovali, avšak v roku 2014 sa značne znížili, a to o 408 677€, čo predstavovalo 35,49%. Hlavná príčina tohto zníženia bol pokles záväzkov o 461 349€, a to hlavne v položke krátkodobých záväzkov, ktoré sa znížili o 51,95%. V roku 2013 sa pasíva zvýšili najviac, a to až o 176 625€, čo predstavovalo 18,12%. V danom roku môžeme pozorovať najmä nárast záväzkov z obchodného styku o 172 762€ a bankovými úvermi o 36 965€. V roku 2015 došlo len k miernemu nárastu pasív o 46 168€, čo bolo zvýšenie o 6,21%. V danom roku klesol spoločnosti výsledok hospodárenia po zdanení o 27 501€, ale najväčšie zníženie nastalo u krátkodobých záväzkoch o 263 079€, a to hlavne u záväzkov z obchodného styku. V roku 2016 je tiež značný rast pasív, a to vo všetkých položkách, okrem výsledku hospodárenia za účtovné obdobie, ktorý sa znížil o 11 297€, teda o 45,22%. Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení mal klesajúci charakter počas celého sledovaného obdobia, naopak bankové úvery a výpomoci iba stúpali, či už vo väčšom alebo menšom rozsahu. Výsledok hospodárenia minulých rokov sa znížil iba v roku 2014, a to o 25 050€, v ostatných rokoch mal stúpajúcu tendenciu. Záväzky vo všeobecnosti stúpili najviac medzi rokmi 2012

a 2013. V tejto položke sa najmenej zmenili rezervy, a to iba o 2 190€, čo bolo 29,21%, naopak najviac sa zmenili krátkodobé záväzky, a to o 464 535€, čo predstavovalo 51,95%. Značné navýšenie však môžeme vidieť v dlhodobých záväzkoch v roku 2016 o 17 529€, čo bolo spôsobené zvýšením ostatných dlhodobých záväzkov o 17 421€, konkrétne záväzkami z leasingu. Krátkodobé záväzky sa najviac znížili v roku 2014, pretože v tomto roku spoločnosť znížila svoje odberné množstvo a išlo o 51,95%. Bankové úvery sa najviac zvýšili v roku 2015 o 289 800€, čo znamená, že došlo k prudkému rastu o 145,8%, hlavne v dlhodobých úveroch, ktoré spôsobili zaobstaranie dlhodobého majetku.

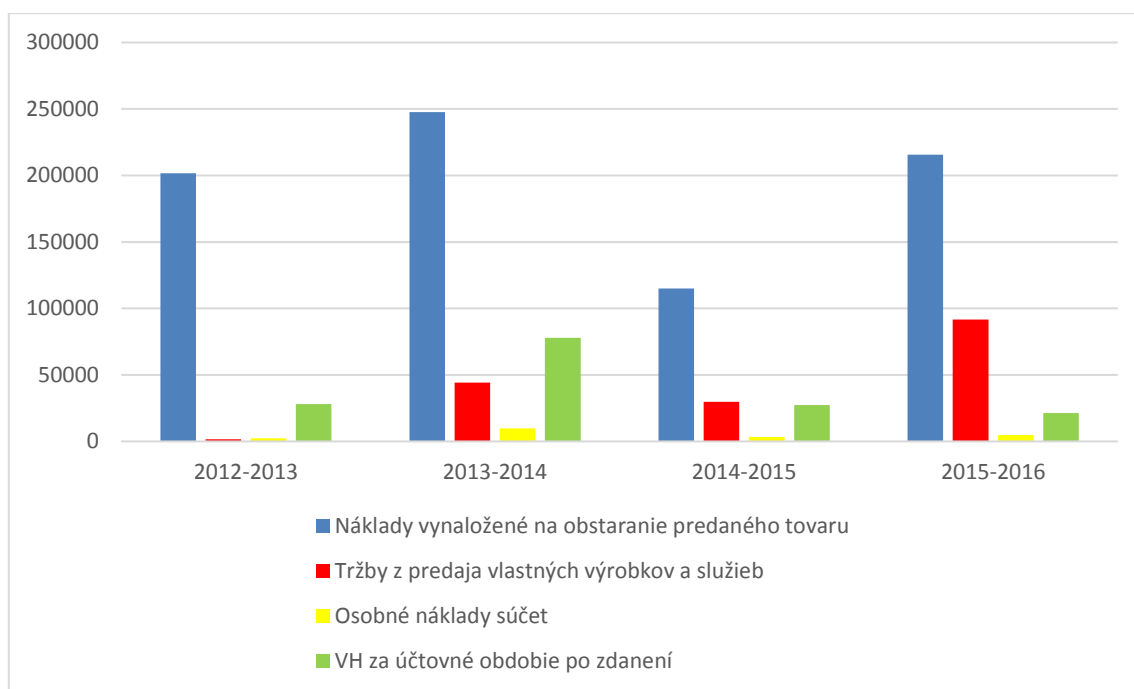
Horizontálna analýza výkazu zisku a straty

V nasledujúcej tabuľke sú zaznamenané výpočty horizontálnej analýzy jednotlivých položiek výkazu zisku a straty ako v absolútnej, tak aj v percentuálnej zmene.

Tabuľka 11 Horizontálna analýza výkazu zisku a straty - absolútna zmena

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012-2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016	
	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%
Tržby z predaja tovaru	-18 816 458	-91,18	-205 061	-11,27	-1 464 086	-90,65	1 086 658	719,32
Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	-201 699	-10,82	-247 592	-14,89	-114 906	-8,12	-215 606	-16,59
Obchodná marža	-41 759	-20,93	42 531	26,97	10 428	5,21	-57 344	-27,22
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	-1 636	-100	44 340	0	-29 855	-67,33	91 563	632,12
Výrobná spotreba	-24 346	-25,19	3 792	5,25	6 431	8,45	6 811	8,25
Pridaná hodnota	-19 049	-18,23	83 079	97,24	-25 858	-15,34	27 408	19,21
Osobné náklady	-2 262	-3,46	-9 783	-15,51	3 323	6,24	4 840	8,55
VH za účtovné obdobie po zdanení	-28 113	-1011,6	77 820	307,18	-27 501	-52,4	-21 297	-85,24



Graf 4 Horizontálna analýza výkazu zisku a straty - absolútna zmena

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Tržby z predaja tovaru mali počas sledovaného obdobia okrem posledného roku klesajúcu tendenciu. V roku 2016 ale značne stúpili o 1 086 658€, čo znamenalo zvýšenie o 719,32% oproti minulému roku, čo bolo spôsobené zvýšením dopytu po tovare. Počas sledovaného obdobia mali náklady vynaložené na obstaranie tovaru klesajúci charakter, čo znamená, že spoločnosť optimalizovala náklady na dodávky tkanín. Najviac sa znížili v roku 2014, a to o 247 592€. Obchodná marža sa počas sledovaného obdobia zvyšovala aj znižovala, čo bolo zapríčinené prispôbovaním sa trhovým cenám a aktuálnej cene bavlny na trhoch. Najviac sa zvýšila v roku 2014, a to o 42 531€, kedy navýšenie tvorilo 26,97%. Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb majú zanedbateľné hodnoty oproti tržbám z predaja tovaru, a to preto, lebo ide o obchodnú spoločnosť. Najväčší rast zaznamenala spoločnosť v roku 2016, kedy sa tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb zvýšili o 91 563€, čo predstavovalo 632,12%. Naopak v roku 2013 mala spoločnosť tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb nulové. Výrobná spotreba sa najviac zvýšila v roku 2016, a to až o 6 811€, konkrétne v položke služieb, pretože spoločnosť TOSPOL ponúka dodanie tovaru až k odberateľovi. Pridaná hodnota je v tomto odvetví dosť nízka, najviac sa ale zvýšila v roku 2014 o 83 079€, čo bolo zapríčinené dobrými trhovými podmienkami. Osobné náklady sa počas sledovaného

obdobia nemenili nijako výrazne, pretože spoločnosť má stále približne rovnaký počet zamestnancov a s nimi spojené mzdové a sociálne náklady v podobnej výške. Napriek tomu môžeme vidieť v posledných dvoch rokoch mierny rast, čo bolo zapríčinené novým zamestnancom. V roku 2015 sa zvýšili o 3 323€ a v roku 2016 dokonca o 4 840€. Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie, vykazuje skôr klesajúci charakter, avšak v roku 2014 došlo k rastu o 77 820€. V roku 2013 bola spoločnosť v strate v hodnote - 25 334€, ale nasledujúce roky začala znova vykazovať zisky.

2.3.3 Vertikálna analýza

Vo vertikálnej analýze sú posudzované aktíva, pasíva, výnosy a náklady za roky 2012 – 2016. Hodnoty vertikálnej analýzy sú spracované do jednotlivých tabuliek a grafov.

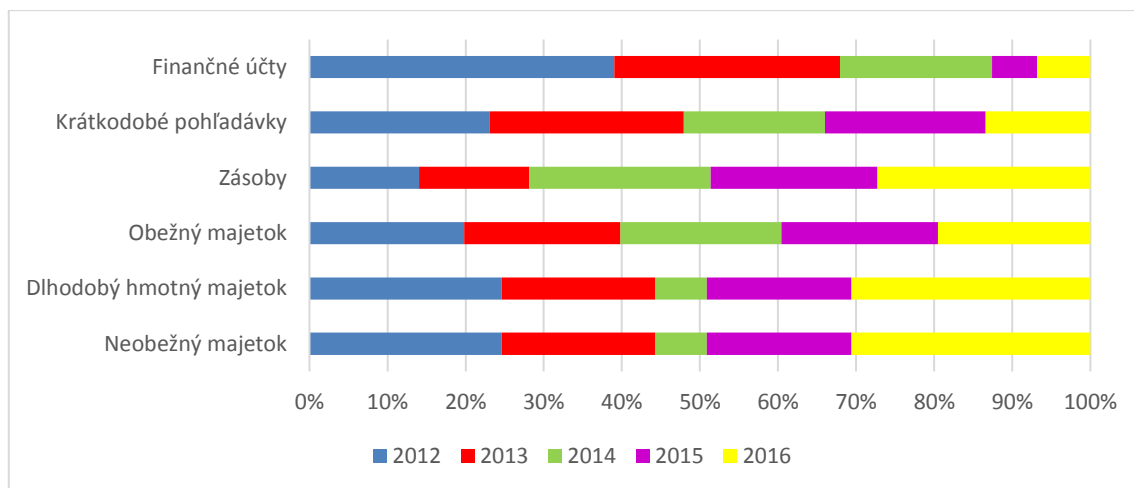
Vertikálna analýza aktív

Vertikálna analýza aktív vyjadruje percentuálny podiel jednotlivých položiek na celkových aktívach.

Tabuľka 12 Vertikálna analýza aktív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Celkové aktíva	%	%	%	%	%
Neobežný majetok	5,24	4,18	1,41	3,95	6,51
Dlhodobý hmotný majetok	5,24	4,18	1,41	3,95	6,51
Obežný majetok	94,53	95,64	98,35	95,60	93,26
Zásoby	31,63	31,77	52,38	48,17	61,47
Krátkodobé pohľadávky	51,26	55,25	40,16	45,71	29,76
Finančné účty	11,64	8,62	5,81	1,72	2,03
Časové rozlíšenie	0,22	0,18	0,24	0,45	0,22



Graf 5 Vertikálna analýza aktív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

V roku 2012 tvoril najväčší podiel na aktívach obežný majetok, a to 94,53%, neobežný majetok tvoril len 5,24%, a časové rozlíšenie 0,22%. U neobežného majetku sú zastúpené najviac samostatne hnuteľné veci v miere 1,41%, a 0,23% tvorili v tomto roku stavby. U obežného majetku sú najviac zastúpené krátkodobé pohľadávky, a to až 51,26%, pričom hlavnú zložku tvoria pohľadávky z obchodného styku, čiže 50,14%. V tomto roku bol zaznamenaný aj najväčší podiel finančných účtov počas sledovaného obdobia, ktoré tvorili 11,64% obežných aktív.

Rok 2013 vykazuje veľmi podobné hodnoty ako predchádzajúci rok. Najväčšiu položku teda tvorí obežný majetok, čiže 95,64%, a najmenšiu časť tvorí časové rozlíšenie aktív, a to iba 0,18%. V tomto roku sú najviac zastúpené u neobežného majetku takisto samostatne hnuteľné veci vo výške 4% a 0,18% tvoria stavby. U obežného majetku tvoria krátkodobé pohľadávky ešte väčšiu časť, a to až 55,25%, pričom pohľadávky z obchodného styku tvorili 49,60%.

V roku 2014 došlo k zníženiu podielu neobežných aktív, a to na 1,41%, naopak obežný majetok tvoril až 98,35% aktív, čo znamená, že má majoritné postavenie. V tomto roku však najväčší podiel netvorili krátkodobé pohľadávky ale zásoby, a to až 52,38%, konkrétne vo forme tovaru, ktorý tvoril 52,35%. Krátkodobé pohľadávky tiež tvorili značnú časť podielu, a to až 40,16%.

V roku 2015 sa podiel neobežného majetku znovu zvýšil na 3,95%, pričom celý dlhodobý hmotný majetok bol v samostatných hnuteľných veciach. V tomto roku spoločnosť TOSPOL nakúpila dva osobné automobily v hodnote 30 693€, ktoré zvýšili neobežný

majetok. Obežný majetok tvoril 95,60%, kde zásoby tak, ako v predchádzajúcom roku, tvorili najpodstatnejšiu časť obežných aktív, a to 48,17%. Finančné účty v tomto roku vykazovali najnižší podiel, a to iba 1,72%, pričom najpodstatnejšiu časť tvorili peniaze, ktoré tvorili 1,33%. V tomto roku bol aj najvyšší podiel časového rozlíšenia aktív čiže 0,45%, čo bolo oproti minulému roku skoro dvojnásobok.

Neobežný majetok v roku 2016 vykazoval najvyšší podiel, a to až 6,51%. Bolo to spôsobené hlavne rastom neobežného majetku, pretože firma v tomto roku kúpila dva osobné automobily v hodnote 54 500€, čo znamenalo značný rast aktív v posledných rokoch. Obežný majetok tvoril až 93,26%, pričom zásoby tvorili najväčší podiel počas sledovaného obdobia a dosahovali hodnoty 61,47%. Tieto zásoby boli držané hlavne vo forme tovaru, ktorý tvorili 61,45%. Naopak krátkodobé pohľadávky tvorili najmenší podiel počas celého sledovaného obdobia, a to iba 29,76%. To bolo zapríčinené značným poklesom pohľadávok z obchodného styku, pretože sa spoločnosti znížilo odberné množstvo. Časové rozlíšenie aktív tvorilo rovnaký podiel ako v roku 2011, čiže 0,22%.

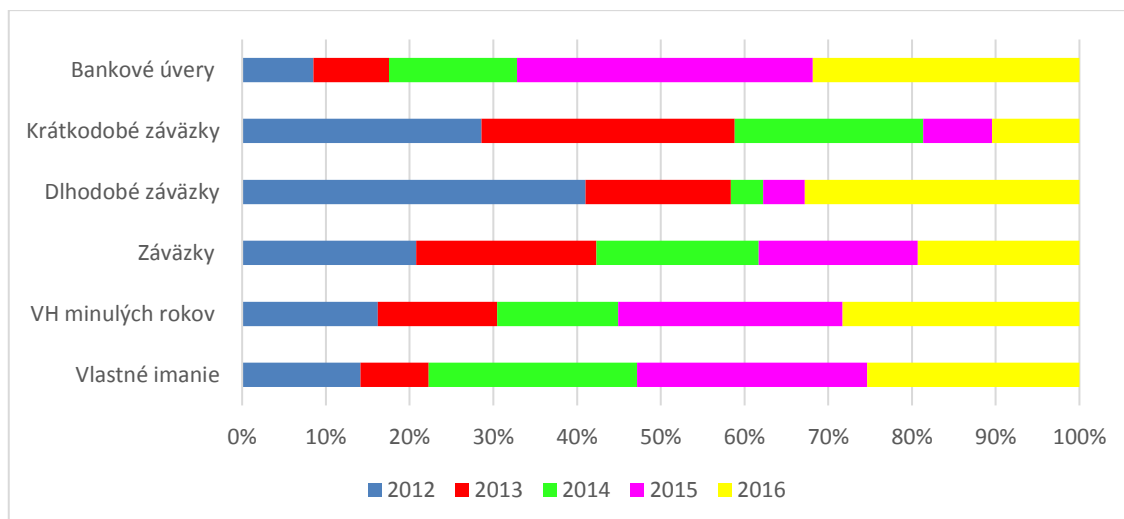
Vertikálna analýza pasív

Vertikálna analýza pasív vyjadruje percentuálny podiel jednotlivých položiek na celkových pasívach.

Tabuľka 13 Vertikálna analýza pasív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Celkové pasíva	%	%	%	%	%
Vlastné imanie	8,18	4,72	14,43	15,91	14,69
VH minulých rokov	7,14	6,29	6,38	11,82	12,47
VH za účtovné obdobie po zdanení	0,29	2,20	7,06	3,17	1,44
Záväzky	91,80	95,26	85,56	84,09	85,28
Rezervy	0,80	0,65	0,71	0,74	0,62
Dlhodobé záväzky	2,65	1,12	0,25	0,32	2,12
Krátkodobé záväzky	73,44	77,65	57,83	21,11	26,77
Bankové úvery	14,91	15,84	26,75	61,91	55,77
Časové rozlíšenie	0,021	0,021	0,019	0,005	0,031



Graf 6 Vertikálna analýza pasív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

V roku 2012 tvorili najväčší podiel na pasívach záväzky vo výške 91,80%. V rámci záväzkov bol najväčší podiel v krátkodobých záväzkoch, a to až 73,44% a druhá najväčšia položka boli bankové úvery vo výške 14,91%. Vlastné imanie tvorilo len 8,18%, v ktorom značnú časť tvoril výsledok hospodárenia vo výške 7,14%. Časové rozlíšenie pasív tvorí len zanedbateľné množstvo, a to 0,021%.

V roku 2013 sa podiel vlastného imania na pasívach znížil skoro o polovicu a vykazoval hodnoty 4,72%. Záväzky sa naopak zvýšili na 95,26%, čo bolo spôsobené vysokým podielom záväzkov z obchodného styku, teda 75,72%, ktoré v danom roku vykazovali najväčší podiel počas celého sledovaného obdobia. V tomto roku mala spoločnosť veľký kontrakt s dodávateľom, na základe čoho jej v značnej miere stúpili záväzky z obchodného styku.

V roku 2014 došlo k značnému zvýšeniu podielu vlastného imania na pasívach, pretože dosahovalo 14,43%. Najväčší podiel na vlastnom imaní mal výsledok hospodárenia za účtovné obdobie, pretože sa dostal až na hodnotu 7,06%, čo znamenalo viac ako trojnásobné zvýšenie oproti roku 2013. Naopak záväzky tvorili menší podiel na celkových pasívach, a to 85,56%, z čoho bola najväčšia položka bežné bankové úvery vo výške 61,91%. To je spôsobené tým, že spoločnosť má veľké množstvo peňazí požičaných od banky.

Vlastné imanie malo najväčší podiel na celkových pasívach v roku 2015, a to 15,91%. V položke vlastné imanie tvorilo najväčšiu časť výsledok hospodárenia za minulé roky,

čiže 11,82%. Závazky tvorili 84,09%, pričom najväčší podiel na nich tvorili bankové úvery v hodnote 61,91%, čo bol najväčší podiel počas celého sledovaného obdobia a viac ako dvojnásobný rast oproti minulému roku. Časové rozlíšenie dosahovalo v danom roku najmenší podiel, a to iba 0,005%, čo je zanedbateľné množstvo.

V roku 2016 dosahovalo vlastné imanie 14,69%, v ktorom najväčšiu položku zaznamenal výsledok hospodárenia minulých rokov, a ten dosahoval 12,47%, čo znamená najväčší podiel tohto ukazovateľa počas sledovaného obdobia. Závazky tvorili 85,28%, v ktorých bankové úvery dosahovali 55,77% a 26,77% krátkodobé záväzky. Rezervy v tomto roku tvorili najmenší podiel počas sledovaných rokov 2012 – 2015, a to len 0,62%. Časové rozlíšenie pasív tvorilo 0,031%, pričom celá táto položka je tvorená krátkodobými výdavkami budúcich období.

Vertikálna analýza výsledovky

Vertikálna analýza výsledovky je rozdelená na vertikálnu analýzu výnosov a vertikálnu analýzu nákladov.

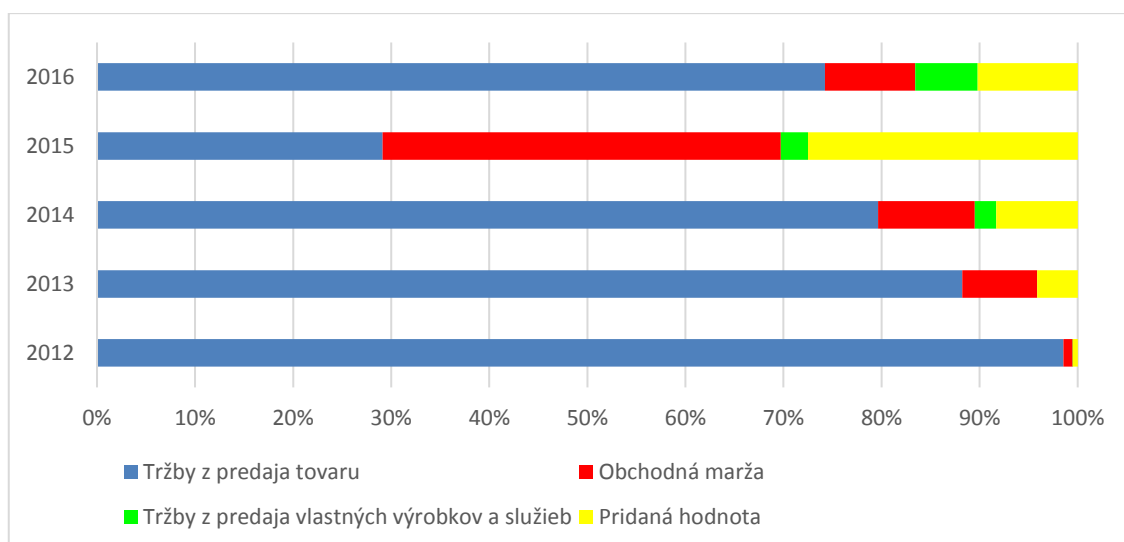
Výnosy

Vertikálna analýza výnosov vyjadruje percentuálny podiel jednotlivých položiek na celkových výnosoch.

Tabuľka 14 Vertikálna analýza výsledovky – výnosy

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Celkové výnosy	%	%	%	%	%
Tržby z predaja tovaru	98,54	88,22	79,63	29,11	74,24
Obchodná marža	0,95	7,64	9,87	40,60	9,20
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	0,01	0,00	2,19	2,79	6,36
Pridaná hodnota	0,50	4,14	8,31	27,49	10,20



Graf 7 Vertikálna analýza výsledovky – výnosy

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Najväčší podiel na celkových výnosoch v roku 2012 mali tržby z predaja tovaru a tvorili 98,54%, pričom táto položka tvorila podstatnú časť vo všetkých rokoch okrem roku 2015. Obchodná marža dosahovala 0,95%, čo bol najnižší podiel počas celého sledovaného obdobia. Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb tvorili 0,01%, nakoľko ide o obchodnú a nie výrobnú spoločnosť. Pridaná hodnota je v tomto odvetví značne nízka a v tomto roku dosiahla 0,5% z celkových výnosov.

V roku 2013 mali tržby z predaja tovaru 88,22%ný podiel na celkových výnosoch, pričom tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb boli nulové. Táto položka má všeobecne počas celého sledovaného obdobia veľmi nízke percento hodnôt, čo je zapríčinené tým, že spoločnosť má väčšinu tržieb z predaja tovaru. Obchodná marža v tomto roku značne stúpla, a to až na 7,64%, čo je nárast o 6,69% oproti predchádzajúcemu roku. Pridaná hodnota sa zmenila z 0,50% na 4,14%. Táto položka počas sledovaného obdobia menila, pretože závisela od úrody bavlny a zároveň kurzu EUR voči USD.

V roku 2014 tvorili tržby z predaja tovaru 79,63%, čo sa približovalo počas sledovaného obdobia k priemernej hodnote, ktorá bola 73,95%. Obchodná marža dosahovala 9,87% a pridaná hodnota mala podobný podiel na celkových výnosoch, a to 8,31%. Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb tvorili 2,19%, pričom v predchádzajúcom roku boli nulové.

V roku 2015 tvorili tržby 29,11%, čo je najmenšia hodnota v rokoch 2012 – 2015, pričom v tomto roku mala najväčší podiel obchodná marža, ktorá dosahovala hodnoty 40,60%, čo je naopak najvyšší podiel počas sledovaného obdobia. Pridaná hodnota v tomto roku tvorila 27,49%, čo je niekoľkonásobne vyššia hodnota ako v ostatných rokoch.

V roku 2016 dosahovali tržby z predaja tovaru 74,24% a počas celého sledovaného obdobia tvorili najväčšiu časť výnosov. Obchodná marža tvorila iba 9,20%, čo bolo oproti roku 2015 zníženie podielu o 31,40%. Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb tvorili na celkových výnosoch 6,36%, čo bol viac ako dvojnásobne vyšší podiel počas sledovaného obdobia, no napriek tomu je to stále nízka hodnota.

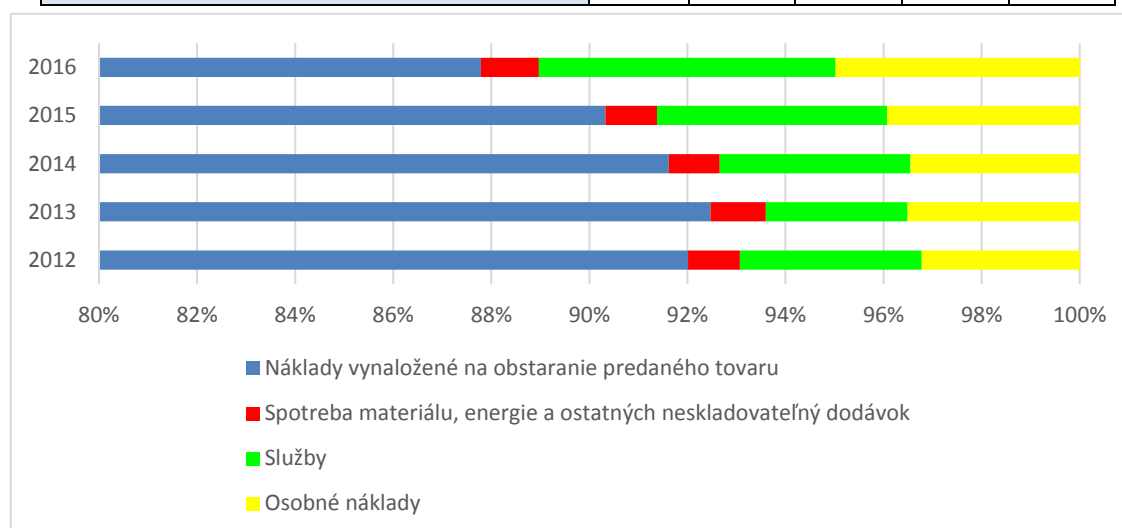
Náklady

Vertikálna analýza nákladov vyjadruje percentuálny podiel jednotlivých položiek na celkových nákladoch.

Tabuľka 15 Vertikálna analýza výsledovky – náklady

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Celkové náklady	%	%	%	%	%
Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	92,01	92,47	91,62	90,33	87,79
Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	1,06	1,13	1,04	1,05	1,18
Služby	3,71	2,89	3,89	4,69	6,05
Osobné náklady	3,22	3,51	3,45	3,93	4,98



Graf 8 Vertikálna analýza – náklady

(Zdroj: vlastné spracovanie)

V roku 2012 tvorili náklady vynaložené na obstaranie 92,01% z celkových nákladov. Je to najväčšie percento zo všetkých položiek, čo je podmienené tým, že ide o obchodnú spoločnosť. Naopak spotreba materiálu a energie tvorila iba nepatrný podiel na celkových nákladoch, a to iba 1,06%. Služby a osobné náklady sa nachádzali približne na rovnakej hladine, pričom služby tvorili 3,71% a osobné náklady 3,22%.

Najväčší podiel na celkových nákladoch tvorili náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru v roku 2013, a to 92,47%. Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok tvorila 1,13%, čo bolo oproti minulému roku zvýšenie o 0,07%. Naopak pri službách došlo k poklesu podielu, pretože z 3,71% sa hodnota znížila na 2,89%. U osobných nákladoch došlo k zvýšeniu na 3,51%.

V roku 2014 tvorili náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru 91,62%, čo bol oproti minulému roku pokles o 0,85%. Spotreba materiálu tvorila v danom roku najnižší podiel počas celého sledovaného obdobia, a to iba 1,04%. Táto položka sa počas celého sledovaného obdobia pohybovala okolo jedného percenta. Služby tvorili 3,89%, čo znamenalo presne 1% nárast oproti roku 2013. Osobné náklady tvorili v danom roku 3,45%.

V roku 2015 náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru tvorili 90,33% na celkových nákladoch. Spotreba materiálu tvorila 1,05%, čo bol oproti minulému roku len 0,01% nárast. Služby dosahovali 4,69%, čo bolo navýšenie o 0,80% oproti roku 2014. U osobných nákladoch došlo taktiež k rastu a to na hodnotu 3,93%. Položky služby a osobné náklady tvorili podobnú časť z celkových nákladov, a to približne v rozmedzí 3 – 6% počas rokov 2012 – 2016.

Najnižší podiel nákladov vynaložených na obstaranie predaného tovaru boli v roku 2016, a to 87,79%. Naopak spotreba materiálu mala najvyšší podiel počas sledovaného obdobia a dosahovala 1,18%. Najvyšší podiel na celkových nákladoch mali aj služby, a to 6,05%, čo bol viac ako dvojnásobok oproti najnižšej hodnote. Osobné náklady taktiež dosahovali najvyšší podiel v hodnote 4,98%, čo znamenalo oproti predchádzajúcemu roku nárast o 1,05%.

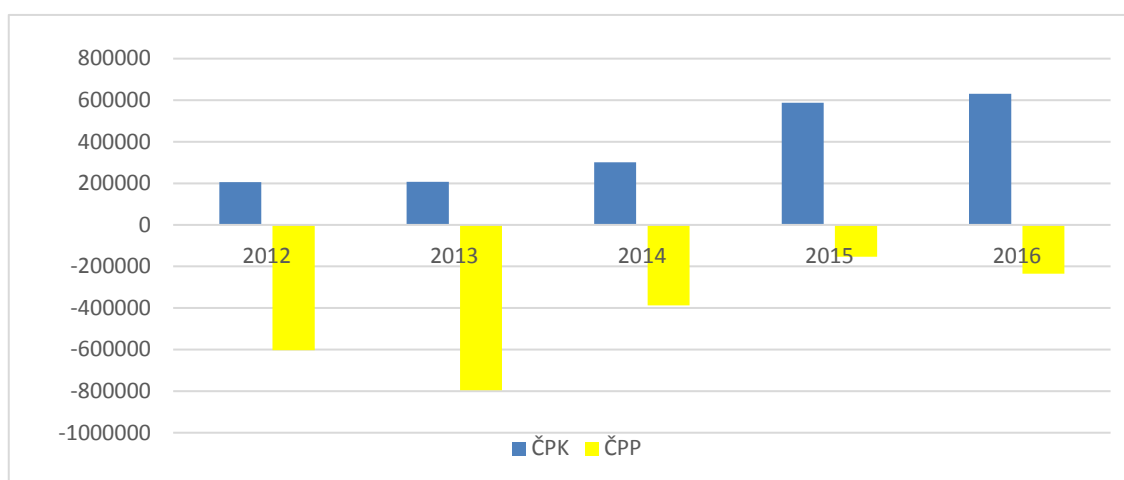
2.3.4 Rozdielové ukazovatele

V analýze rozdielových ukazovateľov je skúmaný vývoj čistého pracovného kapitálu a čistých pohotových prostriedkov v sledovanom období 2012 – 2016.

Tabuľka 16 Vývoj ČPK a ČPP

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
ČPK	205 694	207 245	300 969	587 816	630 301
ČPP	-602 525	-794 931	-386 527	-153 010	-234 512



Graf 9 Vývoj ČPK a ČPP

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Čistý pracovný kapitál má podstatný vplyv na platobnú schopnosť spoločnosti. Po splatení krátkodobých záväzkov zostala spoločnosti ešte značná časť obežných aktív. Čistý pracovný kapitál by mal vykazovať kladné hodnoty pre optimálne hospodárenie s likviditou. ČPK by mal pre spoločnosť znamenať finančný vankúš, ktorý by v prípade neočakávaných výdajov bola schopná využiť. Spoločnosť TOSPOL vykazuje počas celého obdobia kladné hodnoty, a teda túto finančnú rezervu spĺňa. Najvyššiu hodnotu vykazovala spoločnosť v roku 2016, kedy ukazovateľ dosiahol hodnoty 630 301€. V tomto roku mala spoločnosť vysoké množstvo obežného majetku v hodnote 884 086€, a zároveň nízky podiel krátkodobých záväzkov v hodnote 253 785€. Najnižšia hodnota ČPK bola zaznamenaná v roku 2012, kedy dosahovala hodnoty 205 694€, v tomto roku mala spoločnosť množstvo krátkodobých záväzkov, čo zapríčinilo zníženie hodnoty

ČPK. Môžeme teda konštatovať, že spoločnosť TOPOL vykazuje počas sledovaného obdobia rastúcu tendenciu a tiež kladné hodnoty, čo znamená optimálne podmienky.

Ukazovateľ čistých pohotových prostriedkov je oveľa prísnejší ukazovateľ ako ČPK, pretože vychádza iba z najlikvidnejších aktív. ČPP dosahovali vo všetkých rokoch záporné hodnoty. Je to spôsobené tým, že spoločnosť má vysoké krátkodobé záväzky a veľmi nízku hladinu peňazí na finančných účtoch. Najlepšiu hodnotu vykazovala spoločnosť v roku 2015, teda -153 010€, pretože v tomto roku mala veľmi nízku hladinu krátkodobých záväzkov, a to iba 166 588€, čo je oproti ostatným rokom niekoľkonásobne nižšia hodnota. Bolo to spôsobené znížením záväzkov z obchodného styku na hodnotu 148 359€. Najnižšia hodnota bola v roku 2013, a to - 794 931€. To znamená, že spoločnosť by v danom roku nemala dostatok pohotových finančných prostriedkov na krytie okamžite splatných záväzkov. V roku 2013 mala spoločnosť TOSPOL najvyššiu hladinu krátkodobých záväzkov, a to 894 202€, pričom finančné účty boli oproti týmto záväzkom značne nízke a tvorili iba 11,1% zo záväzkov.

2.3.5 Rentabilita

Rentabilita spoločnosti TOSPOL bude porovnávaná v sledovanom období s konkurenčnou spoločnosťou OLEX-PRAHA s. r. o. Rok 2013 nedosahuje v rentabilite ako jediný kladné hodnoty. Je to spôsobené tým, že v roku 2013 bola spoločnosť v strate, a to ovplyvnilo rentabilitu všetkých ukazovateľov.

Rentabilita tržieb

Tabuľka 17 Rentabilita tržieb firiem OLEX a TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

ROS	2012	2013	2014	2015	2016
OLEX-PRAHA s. r. o.	0,003	0,005	0,007	0,010	0,014
TOSPOL s. r. o.	0,001	-0,014	0,031	0,016	0,010

Rentabilita tržieb má značne kolísavý charakter, nakoľko sa hodnoty pohybujú od -0,014 do 0,031. Oproti firme OLEX vykazuje spoločnosť TOSPOL v roku 2014 o 0,024 vyššiu hodnotu a v roku 2015 o 0,006 vyššiu hodnotu. V týchto rokoch boli vysoké tržby a následne zisk. Najlepšia hodnota bola v roku 2014, kedy na 1€ tržieb vyprodukovala spoločnosť efekt v hodnote 0,031. Naopak v rokoch 2012 a 2016 sú hodnoty nižšie, pričom dosahovali hodnoty 0,001 a 0,010. Zápornú hodnotu vykazovala spoločnosť

TOSPOL v roku 2013, kedy bola rentabilita tržieb -0,014. V roku 2012 boli síce vysoké tržby, ale nízky zisk, čo bolo zapríčinené vysokými nákladmi v hodnote 2 026 160€.

Rentabilita celkového kapitálu

Tabuľka 18 Rentabilita celkového kapitálu firiem OLEX a TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

ROA	2012	2013	2014	2015	2016
OLEX-PRAHA s. r. o.	0,008	0,012	0,016	0,021	0,028
TOSPOL s. r. o.	0,003	-0,022	0,071	0,032	0,014

Rentabilita celkového kapitálu sa počas posledných piatich rokov menila, avšak v roku 2013 mala záporné hodnoty, čo bolo zapríčinené stratou daného roku v hodnote – 25 334€. V roku 2012 vykazuje spoločnosť TOSPOL o 0,005 nižšiu rentabilitu celkových aktív a v roku 2016 až o 0,014 nižšiu rentabilitu oproti firme OLEX. Naopak v rokoch 2014 a 2015 vykazovala lepšie hodnoty. V roku 2014 dosahoval zisk najvyššiu hodnotu, teda 52 486, čo malo za následok najlepšie hodnoty rentability celkového kapitálu. V roku 2015 dosahovala spoločnosť TOSPOL rentabilitu 0,032, čo bola oproti firme OLEX o 0,011 viac.

Rentabilita vlastného kapitálu

Tabuľka 19 Rentabilita vlastného kapitálu firiem OLEX a TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

ROE	2012	2013	2014	2015	2016
OLEX-PRAHA s. r. o.	0,251	0,041	0,052	0,076	0,072
TOSPOL s. r. o.	0,035	-0,466	0,490	0,199	0,098

Rentabilita vlastného kapitálu spoločnosti TOSPOL dosahovala vyššie hodnoty oproti spoločnosti OLEX v rokoch 2014 – 2016. Najvyššiu rentabilitu mala spoločnosť TOSPOL v roku 2014, kedy dosahovala hodnoty 0,490, čo je o 0,438 viac ako spoločnosť OLEX. V roku 2015 prevýšila rentabilita vlastného kapitálu spoločnosť TOSPOL o 0,123 a v roku 2016 o 0,026. Rentabilita vlastného kapitálu dosahovala najnižšiu hladinu v roku 2013, teda -0,466, kde bola spoločnosť TOSPOL v strate a výnosnosť vlastného kapitálu bola záporná. V roku 2012 mala spoločnosť TOSPOL o 0,216 nižšiu rentabilitu oproti firme OLEX.

Rentabilita investovaného kapitálu

Tabuľka 20 Rentabilita investovaného kapitálu firiem OLEX a TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

ROI	2012	2013	2014	2015	2016
OLEX-PRAHA s. r. o.	0,088	0,241	0,264	0,329	0,593
TOSPOL s. r. o.	0,054	-0,527	4,998	0,802	0,222

Rentabilita investovaného kapitálu dosahuje najvyššiu hodnotu v roku 2014, čo bolo podmienené vysokým ziskom a nižším dlhodobým kapitálom. V tomto roku je najvýraznejší rozdiel oproti firme OLEX, nakoľko rozdiel je až 4,734. V roku 2015 mala spoločnosť TOSPOL takisto lepšiu rentabilitu ako spoločnosť OLEX, pretože dosahovala hodnoty 0,802, čo bolo o 0,491 viac ako spoločnosť OLEX. Na druhej strane spoločnosť OLEX vykazovala lepšie hodnoty v rokoch 2012, 2013 a 2016, čo bolo podmienené hlavne nízkou hladinou zisku spoločnosti TOSPOL. V roku 2013 mala spoločnosť TOSPOL vo všetkých ukazovateľoch zápornú rentabilitu, a to -0,527. V roku 2012 mala spoločnosť TOSPOL o 0,34 nižšiu rentabilitu investovaného kapitálu a v roku 2016 dokonca o 0,371 nižšiu rentabilitu oproti spoločnosti OLEX.

Rentabilita dlhodobo investovaného kapitálu

Tabuľka 21 Rentabilita dlhodobo investovaného kapitálu firiem OLEX a TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

ROCE	2012	2013	2014	2015	2016
OLEX-PRAHA s. r. o.	0,031	0,026	0,018	0,014	0,008
TOSPOL s. r. o.	0,026	-0,377	0,481	0,195	0,086

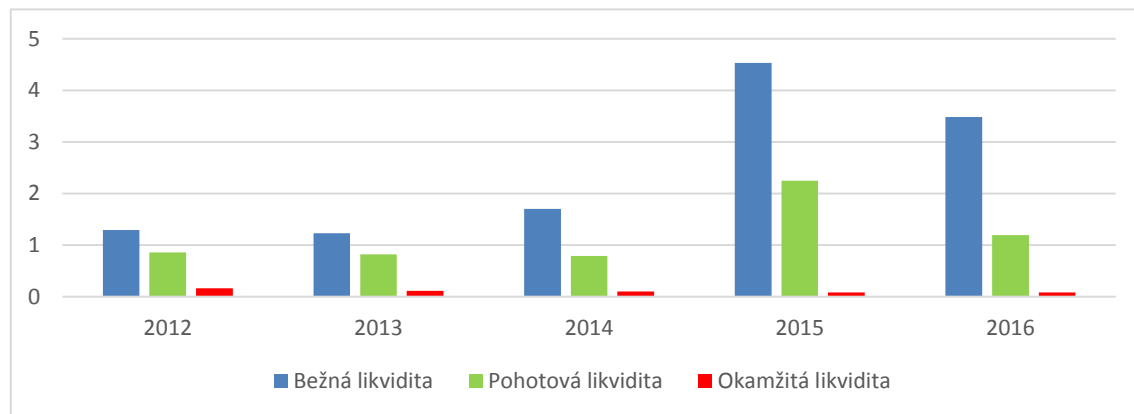
Okrem roku 2013 spoločnosť TOSPOL vykazuje vo všetkých rokoch rentabilitu dlhodobo investovaného kapitálu lepšiu ako spoločnosť OLEX. Dlhodobý kapitál dosahoval vo všetkých rokoch značne vysoké hodnoty a mal stúpajúcu tendenciu hlavne v posledných troch rokoch. Najvyššiu hodnotu zaznamenala spoločnosť TOSPOL v roku 2014, kedy sa rentabilita dostala až na hodnotu 0,481, čo bolo o 0,463 viac ako spoločnosť OLEX, čo bolo spôsobené vysokým ziskom v hodnote 52 486€ a zároveň nízkou hladinou dlhodobého cudzieho kapitálu vo výške 1 880€.

2.3.6 Likvidita

Tabuľka 22 Likvidita spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Bežná likvidita	1,29	1,23	1,70	4,53	3,48
Pohotovú likvidita	0,86	0,82	0,79	2,25	1,19
Okamžitú likvidita	0,16	0,11	0,10	0,08	0,08



Graf 10 Likvidita spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Bežná likvidita by sa mala nachádzať v rozmedzí od 1,5 do 2,5. Ukazovateľ bežnej likvidity dosahuje v daných rokoch hodnoty od 1,23-4,58. V roku 2014 boli dosiahnuté optimálne podmienky, kedy spoločnosť dosahuje hodnoty 1,7. V rokoch 2015 rapídne stúpla na hodnotu 4,53, čo bolo spôsobené úbytkom krátkodobých záväzkov na 166 588€, teda pokles oproti minulému roku o 263 079. V rokoch 2012 a 2013 sa hodnoty len približujú k optimu, nakoľko dosahujú hodnoty 1,29 a 1,23. Bolo to spôsobené hlavne vysokou hladinou obežných aktív, ale tiež vysokými krátkodobými záväzkami. V roku 2015 a 2016 boli hodnoty značne vysoké a dosahovali hodnôt 4,53 a 3,48. Hlavnou príčinou týchto vysokých hodnôt sú veľmi nízke krátkodobé záväzky oproti obežným aktívam.

Ukazovateľ pohotovej likvidity dosahoval v sledovanom období hodnoty od 0,79 po 2,25. Pohotovú likvidita by sa mala nachádzať v rozmedzí od 1 do 1,5. Optimálne podmienky dosahovala spoločnosť v roku 2016, kedy bola zaznamenaná hodnota 1,19. V roku 2015 bola hodnota pohotovej likvidity najväčšia, čiže 2,25, čo bolo spôsobené nízkou hladinou krátkodobých záväzkov. Táto hodnota značne prevyšuje optimálne

rozmedzie, a to až o 50%. V ostatných rokoch sa pohotovú likvidita len približuje k optimálnym hodnotám, čo spôsobila veľmi vysoká hladina krátkodobých záväzkov.

Okamžitá likvidita dosahovala v skúmaných rokoch hodnoty od 0,08 do 0,16. Optimum pre túto likviditu sa nachádza v rozmedzí od 0,2 do 0,5. Spoločnosť sa teda len blíži k optimu, a to hlavne v roku 2012, kedy dosahuje hodnoty 0,16. V ostatných rokoch spoločnosť TOSPOL nedosahovala optimálne podmienky, a to hlavne kvôli nízkemu finančnému majetku oproti krátkodobým záväzkom. Najnižšiu hodnotu vykazovala spoločnosť v rokoch 2015 a 2016, kedy okamžitá likvidita dosahovala hodnoty 0,08.

2.3.7 Zadlženosť

Tabuľka 23 Zadlženosť spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Celková zadlženosť	0,92	0,95	0,86	0,84	0,85
Miera zadlženosti	11,23	20,17	5,93	5,29	5,81
Úrokové krytie	0,29	-2,35	4,99	1,23	0,48
Doba splácania dlhov	13,03	-55,06	-10,22	-2,33	112,88
Krytie dl. majetku VK	1,56	1,13	10,21	4,03	2,25
Krytie dl. majetku dl. zdrojmi	2,07	1,40	10,38	4,11	2,58

Celková zadlženosť spoločnosti TOSPOL vykazuje v sledovanom období vyššie hodnoty ako je odporúčané. Je to spôsobené vysokými cudzími zdrojmi spoločnosti a s tým spojené vyššie riziko, ktoré pôsobí hlavne na veriteľov. Optimálne hodnoty by sa mali pohybovať od 30 do 60%. Maximálna hodnota bola nameraná v roku 2013, kedy spoločnosť bola zadlžená na 95%. Od tohto roku sa zadlženosť znižovala, hodnoty sa však stále pohybovali v rozmedzí od 84 do 86%. Najnižšia zadlženosť bola v roku 2015, kedy bola spoločnosť zadlžená na 84%. Výsledky vypovedajú o značnej miere zadlženia, s čím sa spájajú aj značné obmedzenia.

V roku 2012 bola miera zadlženosti na hladine 11,23. V roku 2013 došlo skoro k dvojnásobnému rastu oproti minulému roku na hodnotu 20,17, a to z dôvodu veľmi vysokých cudzích zdrojov a značne nízkeho vlastného kapitálu. Miera zadlženosti sa v posledných troch rokoch pohybovala okolo hodnoty 5, čo je skoro dvoj až štvornásobne nižšia hodnota oproti predchádzajúcim rokom.

Odporúčaná hodnota pre úrokové krytie je vyššia ako 5. K optimu sa úrokové krytie najviac blížilo v roku 2014, nakoľko zisk dosahoval 52 486€ a bol 4,99 krát vyšší ako nákladové úroky. Najhoršiu hodnotu vykazovala spoločnosť v roku 2013, kedy sa dostala do straty vo výške 25 334€. Nedostatočné úrokové krytie je aj v roku 2012, pretože úrokové krytie dosahovalo hodnoty 0,29.

Doba splácania dlhov má veľmi nepravidelnú tendenciu. Optimum by malo mať skôr klesajúcu tendenciu, avšak tendencia doby splácania dlhov spoločnosti bola ako klesajúca, tak aj rastúca. Najviac vzrástla v roku 2016, kedy sa hladina cash flow nachádzala na úrovni 7 110€, čo predstavovalo nárast oproti predchádzajúcemu roku o 275 389€. V rokoch 2013 – 2015 vykazovala spoločnosť záporné hodnoty, čo podmienila záporná hladina prevádzkového CF. Najnižší prevádzkový CF mala spoločnosť v roku 2015, a to -282 499€.

Krytie dlhodobého majetku vlastným kapitálom vykazovala spoločnosť počas sledovaného obdobia vždy hodnoty vyššie ako 1, teda sa pohybovala v optimálnych hodnotách. To znamená, že spoločnosť dáva prednosť finančnej stabilite pred výnosom. Najvyššia hodnota sa nachádza v roku 2014, teda 10,21, kedy bola vysoká hladina vlastného kapitálu a zároveň nízka hladina dlhodobého majetku, a to iba 10 501€. Najnižšia nameraná hodnota v roku 2015 bola 1,13, ale aj v tomto roku sa hodnota nachádzala v optime.

Spoločnosť kryje vhodne dlhodobý majetok dlhodobými zdrojmi, pretože hodnoty sa nachádzajú na hladine vyššej než 1. Stabilita spoločnosti je teda značne vysoká. Najvyššia hladina krytia dlhodobého majetku bola nameraná v roku 2014, kedy bola hodnota 10,38. Najnižšia bola naopak nameraná v roku 2013, a to 1,40, čo je o 86,5% menej ako najvyššia hodnota. V ostatných rokoch sa hodnoty pohybovali od 2,07 po 4,11.

2.3.8 Analýza aktivity

Pri analýze aktivity sa zisťuje, koľkokrát sa jednotlivé aktíva obrátia v tržbách za jeden rok, a taktiež aká je doba obratu záväzkov a pohľadávok.

Tabuľka 24 Aktivita spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Doba obratu zásob	53,73	72,37	83,96	89,73	154,62
Rýchlosť obratu zásob	6,70	4,97	4,29	4,01	2,33
Doba obratu pohľadávok	87,08	125,84	64,38	85,14	74,85
Rýchlosť obratu pohľadávok	4,13	2,86	5,59	4,23	4,81
Doba obratu záväzkov	155,94	216,96	137,14	156,62	214,52
Relatívna viazanosť stálych aktív	40,43	37,85	158,89	48,98	21,97
Obrat celkových aktív	2,12	1,58	2,25	1,93	1,43
Doba obratu aktív	169,86	227,76	160,30	186,26	251,54

Doba obratu zásob udáva priemerný počet dní do spotreby alebo predaja zásob. Priaznivá situácia by mala mať klesajúci charakter. V roku 2016 vykazovala spoločnosť najvyššiu hodnotu 154,62, čo je skoro trojnásobné zvýšenie oproti roku 2012. Z toho vyplýva, že doba, počas ktorej sa zásoby držali v spoločnosti až do ich predaja sa naprieč rokmi zvyšovala. V roku 2012 mala spoločnosť najnižšiu dobu obratu zásob, a to približne 54 dní. Vo všeobecnosti má spoločnosť dobu obratu rastúcou tendenciou, čo nie je ideálne. V rokoch 2013 – 2015 sa doba obratu zásob pohybovala približne v podobnej hladine a dosahovala hodnoty od 72,37 po 89,73.

Rýchlosť obratu zásob sa počas sledovaných rokov iba znižovala, pričom medzi rokmi 2012 a 2016 je rozdiel skoro až trojnásobný. Efektívnosť využitia zásob sa znižovala, čo má za následok, že sa zásoby menejkrát pretavili do finálneho produktu. Najrýchlejší obrat zásob bol zaznamenaný v roku 2012, teda 6,70, kedy boli najvyššie tržby, a zároveň sa zásoby udržiavali na najnižšej hladine. Naopak najnižšia rýchlosť bola v roku 2016, kedy sa rýchlosť obratu zásob dostala na 2,33.

Doba obratu pohľadávok má jemne kolísavý priebeh. Je to spôsobené aj tým, že spoločnosť nemá určenú rovnakú splatnosť u všetkých pohľadávok, ale je to na individuálnej dohode s odberateľom. Najvyššiu hodnotu dosahovala spoločnosť v roku 2013, teda 125,84, v ktorom roku sa pohľadávky nachádzali na hladine 636 280€. Najnižšiu hodnotu vykazovala spoločnosť v roku 2014, a to 64,38, čo bol oproti predchádzajúcemu roku skoro až dvojnásobný pokles. Bolo to spôsobené značným poklesom pohľadávok o 53,11%. Ukazovateľ by mal byť čo najnižší, pretože nulové

pohľadávky sú optimálne. Táto spoločnosť vykazuje vysoké množstvo viazaného kapitálu spoločnosti vo forme pohľadávok.

Rýchlosť obratu pohľadávok je až na mierne odchýlky podobný. Okrem roku 2013 sa hodnoty pohybovali v rozmedzí 4 – 5. Optimum pre tento ukazovateľ sú nízke hodnoty, čo indikuje vhodné vymáhanie pohľadávok. Najväčšiu hodnotu dosahovala spoločnosť v roku 2014, kedy bola doba obratu pohľadávok 5,59. Naopak najnižšiu hodnotu vykazuje v roku 2013, a to iba 2,86, čo bolo spôsobené vysokým množstvom pohľadávok na hladine 636 280€. Oproti rýchlosti obratu zásob sa nachádza na približne rovnakej hladine, avšak v niektorých rokoch je aj vyššia, čím sa blíži k vhodnejšej alternatíve.

Doba obratu záväzkov je doba počas ktorej spoločnosť odkladá platbu svojich záväzkov. Za optimálne sa pokladá to, keď je doba obratu pohľadávok nižšia ako obratu záväzkov. Rovnako ako u pohľadávok je na dodávateľovi a firme, akú si určia dobu splatnosti záväzkov. Najvyššiu hodnotu dosahovala spoločnosť TOSPOL v roku 2013, a to 216,96, čo je značný nárast oproti roku 2012, kedy sa tento ukazovateľ nachádzal na hladine 155,94. Najnižšia hodnota bola nameraná v roku 2014, kedy vykazovala hodnotu 137,14, čo spôsobila nízka hladina záväzkov, hlavne poklesom v položke bankových úverov. V sledovanom období je doba obratu záväzkov značne vysoká, dokonca niekoľkonásobne vyššia ako doba obratu pohľadávok. Tento stav je u spoločností žiaduci, nie je však optimálna ani veľmi dlhá doba, pretože to môže mať negatívny vplyv na dodávateľov.

Relatívna viazanosť stálych aktív má veľmi kolísavý efekt. Počas sledovaného obdobia dosahuje vyššie hodnoty ako obrat celkových aktív, čo je pre spoločnosť žiadané. Najvyššia viazanosť stálych aktív bola v roku 2014, a to 158,89, pretože v danom roku bola vysoká hladina tržieb a zároveň nízka hladina stálych aktív. Naopak najnižšia hladina bola zaznamenaná v roku 2016, a to 214,52, čo bolo zapríčinené značným množstvom stálych aktív.

Obrat celkových aktív by mala dosahovať minimálnu hodnotu 1, čo spoločnosť spĺňa vo všetkých rokoch. Ukazovateľ je teda maximalizovaný. Najvyššiu hodnotu vykazovala spoločnosť v roku 2014, kedy sa obrat celkových aktív nachádzal na hladine 2,25. Oproti tomu najnižšia hodnota bola nameraná v roku 2016, a to 1,43. Celkové aktíva boli počas sledovaného obdobia dostatočne vysoké a ich pomer k tržbám bol dostatočný na vytvorenie optimálnych podmienok spoločnosti v oblasti obratu celkových aktív.

Doba obratu aktív sa počas rokov znižovala aj zvyšovala. Najlepšiu hodnotu vykazovala spoločnosť v roku 2014, kedy bola najkratšia doba využitia aktív na dosiahnutie tržieb, a to 160,30. Najdlhšia bola v poslednom sledovanom roku, a to v roku 2016, kedy sa doba obratu dostala až na hodnotu 251,54. V tomto roku mala spoločnosť nízke tržby a zároveň vysoké aktíva.

2.4 Problémové ukazovatele analýzy okolia spoločnosti a finančnej analýzy

Medzi problémové oblasti v SWOT analýze spoločnosti TOSPOL patril nedostatok vlastných finančných zdrojov, z čoho vyplývala potreba požičiavania si cudzích zdrojov, a s tým spojené náklady. Taktiež je potrebné zlepšiť marketing, ktorý je spojený s nižšou hladinou tržieb. Najväčšou hrozbou v tomto odvetví sú stáli konkurenti, ktorí na základe zníženia ceny vytláčajú konkurenciu.

Podľa Kralickova Quick testu sa spoločnosť TOSPOL nachádza v nepriaznivej situácii, pretože priemerná známka za všetky roky bola 3,9. Je to spôsobené hlavne zápornými hladinami cash flow a vysokým množstvom cudzieho kapitálu.

Index IN05 indikuje pre spoločnosti TOSPOL ohrozenie vážnymi finančnými problémami. Medzi značné problémy môžeme zaradiť problémy s pohľadávkami a veľkú časť cudzích zdrojov, s ktorými sú spojené náklady.

Čisté pohotové prostriedky vykazovali počas celého sledovaného obdobia záporné hodnoty, čo bolo zapríčinené vysokým množstvom krátkodobých záväzkov a zároveň nízkym množstvom peňazí na finančných účtoch.

Rentabilita spoločnosti TOSPOL bola porovnaná so spoločnosťou OLEX Praha, kde spoločnosti vykazovali podobnú rentabilitu u všetkých ukazovateľov. Najhoršiu rentabilitu vykazovala spoločnosť TOSPOL v roku 2013, nakoľko v tomto roku vykázala stratu, a teda sa miera rentability nachádzala v záporných hodnotách u všetkých ukazovateľov.

Celková zadlženosť tejto spoločnosti je mimoriadne vysoká, čo je spôsobené nízkym množstvom vlastného kapitálu. S týmto ukazovateľom je spojený aj ukazovateľ miery zadlženia, ktorý sa nachádza nad optimálnymi hodnotami.

Keďže má spoločnosť značné množstvo viazaného kapitálu vo forme pohľadávok, je aj doba obratu pohľadávok prídlhá, čo je na jednej strane zapríčinené individuálnou splatnosťou faktúr, na druhej strane problémovými zákazníkmi, ktorí nedodržia splatnosť pohľadávok.

3 VLASTNÉ NÁVRHY RIEŠENIA

V analytickej časti boli počas sledovaného obdobia použité ukazovatele na hodnotenie finančnej situácie spoločnosti, ktoré vychádzali z účtovných výkazov danej spoločnosti. Išlo o súvahu, výkaz zisku a straty a výkaz cash flow. V tejto časti budú navrhnuté riešenia problémov prostredníctvom návrhov na zlepšenie. Návrhy na riešenie problémov spoločnosti sú navrhnuté na základe predchádzajúcich problémových ukazovateľov finančnej analýzy a analýzy okolia spoločnosti, pričom sú formulované tak, aby boli dlhodobu udržateľné a fungovali aj v budúcnosti.

Z výsledkov finančnej analýzy je zrejmé, že spoločnosť TOSPOL má problémy s pohľadávkami. V prípade zlepšenia hospodárnosti s pohľadávkami by táto spoločnosť mohla vylepšiť aj svoje záväzky, pretože finančný tok z pohľadávok by pokryl značnú časť záväzkov. Nakoľko má spoločnosť TOSPOL nízke množstvo finančného majetku, bol by pre ňu efektívny vstup nového spoločníka. Slabou stránkou je aj marketing zistený pri SWOT analýze, ktorý ovplyvňuje nízku hladinu tržieb.

Táto kapitola bude rozdelená na niekoľko častí, pričom v každej podkapitole bude riešená jedna problémová oblasť, a to:

- pohľadávky,
- vstup spoločníka,
- marketing.

3.1 Pohľadávky

Najväčší problém v spoločnosti TOSPOL, a aj vo všeobecnosti pri finančnej analýze, je v krátkodobých pohľadávkach, ktoré majú značný podiel na obežných aktívach. Preto práve táto oblasť tvorí v návrhoch najväčšiu časť.

Na riešenie pohľadávok z obchodného styku sú použité návrhy:

- systému hodnotenia odberateľov,
- stanovenie záloh,
- systém upomienok,
- pokuty,
- faktoring.

3.1.1 Systém hodnotenia odberateľov

V spoločnosti nie je vytvorený systém pre odberateľov, podľa ich spoľahlivosti splatenia pohľadávok a rizikovosti. Preto by bolo vhodné vytvoriť systém, v ktorom by boli všetci odberatelia rozdelení do viacerých skupín na základe informácií o odberateľovi, o jeho finančnej situácii, prípadne ak s ním boli už v minulosti problémy. Na základe bodového ohodnotenia by boli odberatelia rozdelení do troch skupín.

Tabuľka 25 Bodové ohodnotenie zákazníkov

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Kritériá	Bodové ohodnotenie
• Bezproblémový zákazník	+3
• Dobrá finančná situácia	+2
• Stály zákazník	+1
• Nový zákazník	-1
• Zlá finančná situácia	-2
• V minulosti problémy so splácaním	-3

Tabuľka 26 Rozdelenie zákazníkov podľa bodového ohodnotenia

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Rozdelenie zákazníkov	Bodové ohodnotenie
I) Skupina zákazníkov	6 až 3
II) Skupina zákazníkov	2 až (-2)
III) Skupina zákazníkov	(-3) až (-6)

Tabuľka 27 Rozdelenie jednotlivých zákazníkov do skupín - ich charakteristika, doba splatnosti pohľadávky

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	Charakteristika zákazníka	Doba splatnosti
I) skupina zákazníkov	stály zákazník overený spoločnosťou bezproblémová finančná situácia	30 dní
II) skupina zákazníkov	nový zákazník preverená finančná situácia	15 dní
III) skupina zákazníkov	problémový zákazník zlá finančná situácia v minulosti problémy so splácaním	platba vopred

Tieto skupiny by rozdelili odberateľov do rôznych skupín, a na základe toho by mohla spoločnosť vytvárať podmienky v zmluve pre každú skupinu zákazníkov individuálne. Odberatelia by mali rôznu dobu splatnosti, teda verení a stáli zákazníci by mali najdlhšiu dobu splatnosti a problémoví zákazníci, naopak, najkratšiu dobu splatnosti.

3.1.2 Stanovovanie záloh

Zálohy sú v dnešnej dobe veľmi používané a uplatňujú sa hlavne u nových zákazníkov. Dodávateľ sa pomocou nich snaží znížiť riziko nezaplatenia za dodaný tovar.

Táto spoločnosť síce neuplatňuje zálohy, čo môže byť na jednej strane pre odberateľov výhodou, ale pre firmu, ktorá mu poskytuje daný tovar to znamená veľké riziko. Táto zmena by pozitívne ovplyvnila likviditu spoločnosti a zároveň by sa zmenilo percento krátkodobých pohľadávok na obežnom majetku firmy.

Tabuľka 28 Príklad na stanovovanie zálohy z pohľadávky

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Hodnota zákazky	1 400 €
Záloha 15%	210 €
Doplatok	1 190 €

Pohľadávky z obchodných vzťahov sú vo výške 261 917€. Ak by spoločnosť stanovila zálohu vo výške 15%, to by predstavovalo sumu 210€ z priemernej výšky pohľadávky. Záloha je vo výške 15%, na základe čoho bude približne hrazená spotreba materiálu,

služieb a osobných nákladov. Je to hodnota, ktorá zároveň nie je veľká pre odberateľa, ale v spoločnosti by na jej základe došlo k zásadným zmenám vo finančnom majetku.

Tabuľka 29 Vplyv záloh na vybrané ukazovatele finančnej analýzy

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	PRED	PO
Bežná likvidita	3,48	4,99
Pohotovú likvidita	1,19	2,70
Okamžitá likvidita	0,08	1,59
ČPK	630 301	1 013 551
ČPP	-234 512	148 738

Na základe záloh sa spoločnosti zvýšia finančné účty o 383 250€, čo má za následok zmenu ukazovateľov z finančnej analýzy. Ide hlavne o likviditu spoločnosti a rozdielové ukazovatele. Bežná likvidita sa zvýšila z 3,48 na 4,99, pohotovú likvidita z 1,19 na 2,70 a okamžitá likvidita z 0,08 na 1,53. Z toho vyplýva, že spoločnosť bude mať množstvo finančných prostriedkov, ktoré by mohli byť využité inak. Tiež sa značne zmenil aj čistý pracovný kapitál z hodnoty 630 301 na 1 013 551. Čisté pohotovú prostriedky zo zápornej hodnoty až na číslo 148 738.

3.1.3 Systém upomienok

Pri pohľadávkach po splatnosti je časté, že vymožitelnosť pohľadávky prudko klesá, preto množstvo dlžníkov splatí pohľadávky až po vyzvaní. Na základe toho sú jedným z podporných riešení optimalizácie pohľadávok upomienky, ktoré by 3 dni po omeškaní dátumu splatnosti zasielala spoločnosť TOSPOL mailom. Vďaka zaslaniu tejto upomienky by boli odberatelia viac privádzaní k tomu, aby splatili tieto pohľadávky. Pri tomto systéme upomienok je nutné rozlišovať o akého zákazníka ide, či už na základe skúseností s odberateľom alebo jeho finančnej situácie.

Na zasielanie týchto upomienok by spoločnosť TOSPOL mohla využiť Ally softvér, ktorý automaticky generuje a odosiela upomienky. Systém funguje tak, že prechádza všetky nezaplatené faktúry a následne k nim vygeneruje upomienku. Vďaka tomuto softvéru by sa tieto upomienky po zadaní do softvéru odosieli samé a to na základe definovaných kritérií pre každého odberateľa. Tieto programovo vygenerované upomienky sa v systéme evidujú, ale v prípade potreby je možné aj manuálne zasielanie upomienok. Tento softvér by znížil finančné prostriedky o 400€.

Výhodou je to, že sa informácie zadajú do softvéru a ten bude následne zasielať upomienky sám mailom. Tento softvér by mal na starosti jeden z administratívnych pracovníkov, ktorému by tento softvér na zasielanie upomienok zaradil do pracovnej aktivity a pre spoločnosť by už nepredstavoval žiadne iné náklady.

3.1.4 Pokuty

Ako jedna z možností optimalizácie stavu pohľadávok sú pokuty, ktoré by boli súčasťou obchodných podmienok v zmluve. Po uplynutí vopred stanovenej lehoty by sa začali od doby splatnosti počítať pokuty za každý deň omeškania. Výška týchto pokút by bola stanovená podľa roztriedenia do troch skupín.

Do prvej skupiny sú zaradení stáli a solventní zákazníci, kde by boli pokuty len formou prevencie a boli by nízke. V druhej skupine sú zaradení noví zákazníci, ktorí by boli preverení. Tí by potom mali vyššiu pokutu ako prvá skupina. A tretia skupina, ktorá zahŕňa problémových zákazníkov by mala najvyššie pokuty.

Tieto pokuty by sa počítali formou úrokov a každý mesiac by sa navyšovali. Keďže spoločnosť TOSPOL má veľa rizikových pohľadávok, vo veľkom rozsahu by to vylepšilo jej finančnú situáciu.

Tabuľka 30 Pokuty podľa mesiacov omeškania a skupín zákazníkov

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	1. skupina zákazníkov	2. skupina zákazníkov	3. skupina zákazníkov
1. mesiac	2,0%	3,5%	5,0%
2. mesiac	2,5%	4,0%	5,5%
3. mesiac	3,0%	4,5%	6,0%

V roku 2016 vyfakturovala spoločnosť TOSPOL pohľadávky v celkovej hodnote 1 533 156,29€ a ich počet bol 1 095, čo znamená, že priemerná hodnota jednej pohľadávky je približne 1 400€. V tabuľke je vypočítaná priemerná výška pokuty podľa skupiny zákazníkov a mesiaca omeškania.

Tabuľka 31 Výpočet priemernej pokuty podľa mesiacov omeškania a skupín zákazníkov

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	1. skupina zákazníkov	2. skupina zákazníkov	3. skupina zákazníkov
1. mesiac	2,0% * 1 400 = 28 €	3,5% * 1 400 = 49 €	5,0% * 1 400 = 70 €
2. mesiac	2,5% * 1 400 = 35 €	4,0% * 1 400 = 56 €	5,5% * 1 400 = 77 €
3. mesiac	3,0% * 1 400 = 42 €	4,5% * 1 400 = 63 €	6,0% * 1 400 = 84 €

V prípade, že budeme počítat' v priemere s 2. skupinou zákazníkov, kedy v súčte za tri mesiace omeškania bude tvoriť pokuta 168€. Pri výpočte na 1095 pohľadávok sa finančný majetok zvýši v priemere o 183 960€.

Tabuľka 32 Vplyv pokút na vybrané položky súvahy

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	PRED	PO
OA	884 086	1 087 319
krátkodobé záväzky	253 785	253 785
zásoby	582 718	582 718
finančný majetok	19 273	203 233

Tabuľka 33 Vplyv pokút na vybrané finančné ukazovatele

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	PRED	PO
Bežná likvidita	3,48	4,28
Pohotová likvidita	1,19	1,99
Okamžitá likvidita	0,08	0,80
ČPK	630 301	833 534
ČPP	-234 512	-50 552

Pokuty budú mať vplyv nielen na pohľadávky, ale aj na isté ukazovatele finančnej analýzy. Ide hlavne o likviditu a rozdielové ukazovatele. Bežná likvidita sa zvýšila na 4,28, pohotová likvidita sa zvýšila na 1,99 a okamžitá likvidita sa zvýšila na 0,80. Čistý pracovný kapitál sa z hodnoty 630 301 dostal na 833 534 a čisté pohotovú prostriedky z hodnoty -234 512 na -50 552. Z toho vyplýva, že spoločnosť má vyššiu likviditu ako je optimálne, a preto môže tieto prostriedky využiť na riešenie iných problémov.

3.1.5 Faktoring

Princípom faktoringu je odkup krátkodobých pohľadávok faktoringovou spoločnosťou, ktorá by sa stala veriteľom. To znamená, že spoločnosť TOSPOL by nemusela riešiť pohľadávky so svojimi odberateľmi, ale vymáhala by ich faktoringová spoločnosť. Išlo by o bezregresný faktoring, pričom faktoringová spoločnosť vyplatí 80% z pohľadávky spoločnosti TOSPOL, a to do 24 až 48 hodín. V prípade, že odberateľ zaplatí, faktoringová spoločnosť odošle aj zostávajúcich 20%. Výhodou je, že spoločnosť sa nielen zbaví pohľadávok, ale zvýšia sa jej aj krátkodobé finančné zdroje.

Pri faktoringu v tabuľkách je vytvorený výpočet bezregresného faktoringu pre spoločnosť TOSPOL, a to u OTP banky a Tatra banky. Ako možno vidieť, faktoring u Tatra banky je pre spoločnosť TOSPOL výhodnejší a to nielen preto, že u tejto banky má spoločnosť účet, ale aj na základe jej poplatkov. U OTP banky vyšli celkové náklady na faktoring vo výške 4 727,49€ a u Tatrabanky 2 095,34€. Podľa týchto výpočtov je jasné, že ponuka Tatra banky je pre spoločnosť značne výhodnejšia, nakoľko sú celkové náklady 2,27 krát nižšie ako OTP banka.

Tabuľka 34 OTP banka - príklad faktoringu pre spoločnosť TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Objem pohľadávok	261 917 €
Splatnosť pohľadávok	30 dní
Preddavok	80%
Doplatok	20%
Sadzba faktoringového poplatku	1,44%
Spracovateľský poplatok	5€+20%(DPH)=6€
Úrok z predfinancovania	EUR Libor + 4,0 %
Faktoringový poplatok	$(261\,917 \cdot 1,44\%) = 3\,771,60\text{€}$
Poplatok za predfinancovanie	$(261\,917 \cdot 80\% \cdot 30\text{dní} \cdot 5,44\% / 360) = 949,89\text{€}$
Celkové náklady	4 727,49€

Tabuľka 35 Tatra banka - príklad faktoringu pre spoločnosť TOSPOL

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Objem pohľadávok	261 917 €
Splatnosť pohľadávok	30 dní
Preddavok	80%
Doplatok	20%
Sadzba faktoringového poplatku	0,5%
Úrok z predfinancovania	EUR Libor + 4,0 %
Faktoringový poplatok	$(261\,917 \cdot 0,5\%) = 1\,309,59\text{€}$
Poplatok za predfinancovanie	$(261\,917 \cdot 80\% \cdot 30\text{dní} \cdot 4,5\% / 360) = 785,75\text{€}$
Celkové náklady	2 095,34€

Krátkodobé pohľadávky z obchodného styku boli v roku 2016 vo výške 261 917€. Doba splatnosti pohľadávok je 30 dní. Vybraný bol faktoring u spoločnosti Tatrabanka, pretože je vhodnejší. Faktoring u Tatrabanky ponúka predfinancovanie vo výške 80 – 90% hodnoty pohľadávky.

Pre výpočet bolo zvolených 80% podľa parametrov spoločnosti, ktoré predstavujú 209 533,60€. Zostávajúcich 20%, to znamená 52 383,40€, dostane spoločnosť v posledný deň splatnosti pohľadávky. Úrok z predfinancovania sa skladá z príslušného EURIBORU resp. EUR LIBORU plus rizikovej marže banky.

Faktoringový poplatok dosahuje výšku 1 309,59€, čo predstavuje 0,5% z nominálnej hodnoty pohľadávky. Tento poplatok zahŕňa jednorazový poplatok za vypracovanie zmluvnej dokumentácie a spracovateľský poplatok za administratívne spracovanie pri jednotlivom odkúpení. Poplatok za predfinancovanie je vypočítaný na základe obdobia a úrokovej sadzby, a je v hodnote 785,75€.

Z týchto výpočtov vyplýva, že celkové náklady spojené s faktoringom by boli vo výške 2 095,34€, čo predstavuje 0,8% z celkovej hodnoty pohľadávok.

Tabuľka 36 Vplyv faktoringu na vybrané položky súvahy a ukazovatele

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	Stav pred faktoringom	Stav po faktoringu
krátkodobé pohľadávky	282 095 €	20 178 €
finančný majetok	19 273 €	281 190 €
ČPP	-234 512 €	27 405 €
okamžitá likvidita	0,08	1,11
dobu obratu pohľadávok	74,85 dní	5,35 dní

V tabuľke sú porovnané vybrané ukazovatele pred a po využití faktoringu. Faktoring mal vo všetkých ukazovateľoch pozitívny vplyv na situáciu spoločnosti. Keďže spoločnosť má väčšinu krátkodobých pohľadávok vo forme pohľadávok z obchodného styku, v stave po faktoringu je vidieť značný rozdiel. Pohľadávky sa znížili o 261 917€, teda o 92,8%, čo malo značný dopad na dobu obratu pohľadávok, čisté pohotovové prostriedky aj okamžitú likviditu. U finančného majetku vidíme tiež značné zvýšenie. Táto položka sa zvýšila o 261 917€. Čisté pohotovové prostriedky sa dostali zo záporného čísla až na kladnú hodnotu. Pred faktoringom bola hodnota -234 512, po ňom dosahoval 27 405€. Okamžitá likvidita sa zvýšila až na hodnotu 1,11, čo je hodnota dosť vysoká a spoločnosť teda môže využiť svoj majetok pre svoje potreby. Doba obratu pohľadávok sa znížila z 74,85 dní na 5,35 dňa, teda faktoring znížil inkasovanie viac ako 14 násobne.

3.2 Vstup nového spoločníka

Vstup nového spoločníka by mohol zvýšiť finančné prostriedky, ktorými by spoločnosť TOSPOL mohla následne disponovať a využiť ho na potrebné zlepšenie finančnej situácie. Na základe toho by sa zvýšil vlastný majetok a spoločnosť by disponovala väčším množstvom finančných prostriedkov, pričom by sa spoločník zúčastňoval na správe spoločnosti.

V tabuľke je vypočítaná zmena, ktorá by nastala v prípade, že by vstúpil nový spoločník do spoločnosti, pričom jeho vklad by tvoril 50 000€. To by sa prejavilo vo zvýšení finančných účtov a zároveň v celkových aktívach. Tento vklad by spoločnosť mohla následne využiť ako finančné prostriedky na krytie potrebných položiek.

Tabuľka 37 Vplyv vkladu nového spoločníka na položky aktív a pasív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	PRED	PO
Celkové aktíva	947 973	997 973
Obežný majetok	884 086	934 086
Finančné účty súčet	19 273	69 273
Účty v bankách	198	50 198
Celkové pasíva	947 973	997 973
Závazky	808 457	858 457
Krátkodobé záväzky súčet	253 785	303 785
Závazky voči spoločníkom a združeniu	977	50 977

Tabuľka 38 Vplyv vkladu nového spoločníka na likviditu

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	PRED	PO
Bežná likvidita	3,48	3,07
Pohotovú likvidita	1,19	1,16
Okamžitá likvidita	0,08	0,23

Vklad nového spoločníka má vplyv na likviditu spoločnosti, ale čistý pracovný kapitál ani čisté pohotovú prostriedky sa nezmenili. Je to zapríčinené tým, v prípade vkladu sa zvýšia ako finančné účty, tak aj záväzky voči spoločníkom. Tým pádom u týchto položiek nedôjde k zmene. Napriek tomu sa značne zmení likvidita spoločnosti. Bežná aj pohotovú likvidita sa zmenšili, naopak okamžitá likvidita sa zväčšila.

Tabuľka 39 Využitie vkladu nového spoločníka

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	PRED	PO
Závazky z obchodného styku	222 695	172 695
Dobrovoľný rezervný fond	0	50 000

V prípade spoločnosti TOSPOL by sa voľné finančné prostriedky v hodnote 50 000€ mohli využiť buď na krytie časti záväzkov z obchodného styku alebo na vytvorenie dobrovoľného rezervného fondu.

V prípade využitia na krytie záväzkov z obchodného styku by sa táto položka znížila na hodnotu 172 695€, čo je oproti predchádzajúcej zníženie o 77,55%.

Druhým prípadom by bolo využitie čiastky na dobrovoľný rezervný fond, ktorý by kryl nedobytné pohľadávky. A pretože má spoločnosť tých pohľadávok 29%, čo je značné množstvo, bol by tento rezervný fond veľmi efektívny.

3.3 Marketing

Spoločnosť TOSPOL nemá veľmi dobre vypracovaný marketing. Pri malých firmách ako je spoločnosť TOSPOL treba efektívne využiť investovanie do marketingu, pretože aj malá investícia môže mať významný efekt na podnikanie. Prínosom pre spoločnosť by bolo oslovovanie určitého segmentu na trhu.

Najhlavnejšie je zamerať sa už na svojich existujúcich zákazníkov, najlepšie prostredníctvom:

- zlepšenie webovej stránky,
- emailové ponuky.

3.3.1 Zlepšenie webovej stránky

Zlepšenie webovej stránky je jedným z podstatných nástrojov marketingu. Na webovej stránke by spoločnosť mohla uviesť cenník tkanín, nakoľko je len na vyžiadanie. Vhodnou formou by boli aj odporúčania alebo recenzie od spokojných zákazníkov, ktorí by prostredníctvom recenzií na webovej stránke spoločnosti TOSPOL mohli zdieľať pozitívne skúsenosti s ponúkanými materiálmi a spoločnosťou. Osobné odporúčania sú veľakrát efektívnejšie ako reklamy.

Efektívne je taktiež použitie kľúčových slov a hyperlinkov na webe, ktoré by dopomohli k efektívnemu vyhľadaniu webovej stránky z prehliadača. Tým pádom by sa viac potenciálnych zákazníkov dostalo na túto stránku a na základe toho by si mohli vybrať práve túto spoločnosť.

3.3.2 Emailové ponuky

Vhodným prostriedkom na zvýšenie predaja by boli emailové ponuky, v ktorých by spoločnosť TOSPOL zasielala svojim stálym klientom aktuálne informácie o zľavách a akciách na pracovné materiály. Nakoľko je komunikácia so zákazníkmi jednou z kľúčových konkurenčných výhod v danom odvetví, bolo by prínosné zasielanie týchto ponúk a cenníkov nielen stálym zákazníkom, ale na základe analýz trhu aj novým

zákazníkom, ktorí by na základe toho mohli zmeniť svojho dodávateľa. Tým pádom by spoločnosť TOSPOL mala väčšie množstvo odberateľov, a s tým spojené vyššie množstvo tržieb.

ZÁVER

Hlavným cieľom tejto bakalárskej práce bolo zhodnotenie finančnej situácie spoločnosti TOSPOL, s. r. o. v sledovanom období. V rokoch 2012 – 2016 bola prevedená finančná analýza na základe rôznych metód a analýz. Z výsledkov boli navrhnuté opatrenia na zlepšenie finančnej situácie a stavu spoločnosti.

Bakalárska práca obsahuje teoretickú, analytickú a návrhovú časť. Teoretická časť obsahuje vysvetlené hlavné pojmy z finančnej analýzy a vychádza z odbornej literatúry. V tejto časti boli popísané jednotlivé metódy finančnej analýzy, konkrétne ukazovatele a optimálne hodnoty.

V analytickej časti bola predstavená skúmaná spoločnosť a jej predmet podnikania. Ďalej nasledovala analýza okolia spoločnosti, kde prvým ukazovateľom bola SLEPTE analýza, Porterova analýza a model, na ktoré nadväzovala SWOT analýza, v ktorej boli všetky faktory z predchádzajúcich analýz zhrnuté. Všetky tieto analýzy sú navzájom prepojené a tvoria analýzu vonkajšieho prostredia spoločnosti. Vo finančnej analýze bol použitý Kralickuv Quick test a index IN05, ktoré odkryli bonitu danej spoločnosti. V horizontálnej aj vertikálnej analýze bola vykonaná analýza aktív, pasív a výkazu zisku a straty. U rozdielových ukazovateľov boli použitý model ČPK a ČPP, ktoré sú ukazovateľom platobnej schopnosti spoločnosti. Bolo zistené, že v spoločnosti je vysoké percento obežných aktív a krátkodobých záväzkov, a naopak nízke percento peňazí na finančných účtoch. Rentabilita bola porovnaná s konkurenčnou spoločnosťou. Nedá sa úplne určiť ktorá spoločnosť má lepšiu rentabilitu, pretože v každom roku sa jednotlivé rentability menili. Okamžitá a pohotová likvidita sa len blížila v sledovanom období k optimu. Zadlženosť má spoločnosť TOSPOL vyššiu ako je odporúčané. Je to zapríčinené hlavne veľkým množstvom cudzích zdrojov. V obrate celkových aktív sa spoločnosť nachádza v optime, naopak, doba obratu pohľadávok nevykazuje najlepšie hodnoty.

V poslednej časti boli sformulované návrhy na zlepšenie finančnej situácie spoločnosti. Keďže spoločnosť vykazovala značne vysokú hladinu pohľadávok, bolo navrhnutých niekoľko spôsobov na ich zníženie, ako napríklad systém hodnotenia odberateľov, rozdelenie odberateľov do skupín, podľa ktorých bola stanovená doba splatnosti, na základe skúseností s odberateľom alebo jeho finančnej situácie.

Ďalší návrh sa týkal stanovenia záloh pri objednávke, čo by spoločnosti TOSPOL zvýšilo finančné prostriedky a zlepšilo jej finančnú hotovosť. Nový softvér, ktorý by automaticky zasielal upomienky, by zlepšil efektívnosť domáhania pohľadávok. Navrhnuté pokuty by mohli motivovať odberateľov aby splatili svoje záväzky včas. Faktoring ako spôsob riešenia úhrady pohľadávok je jednou z najefektívnejších spôsobov aby sa z pohľadávky nestala nedobytná pohľadávka, keďže riziko preberá faktoringová spoločnosť. Aj keď je tento návrh finančne najviac náročný, v prípade problematických odberateľov je určite vhodným riešením.

V závere boli na základe výsledkov zo SWOT analýzy spomenuté aj návrhy na zlepšenie marketingu, ktoré by tiež mohli mať pozitívny dopad na finančnú situáciu spoločnosti v oblasti výnosov a tržieb.

ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV

1. BARAN, Dušan. *Analýza hospodárenia podniku: Finančná analýza a contolling pri analýze hospodárenia podniku*. 2. opr. vyd. Bratislava: Slovenská technická univerzita, 2002. Edícia monografií. ISBN 80-227-1679-0.
2. KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza*. Brno: Sting spol, 2006. ISBN 80-86342-55-7.
3. GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.
4. MALLYA, Thaddeus. *Základy strategického řízení a rozhodování*. Praha: Grada, 2007. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-1911-5.
5. KAŠÍK, Josef a Jiří FRANEK. *Základy podnikové diagnostiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2015. ISBN 978-80-248-3888-5.
6. SWOT analýza. *EuroEkonom.sk* [online]. [cit. 2018-02-19]. Dostupné z: <https://www.euroekonom.sk/manazment/strategicka-diagnostika/swot-analyza/>
7. VOCHOZKA, Marek a Petr MULAČ. *Podniková ekonomika*. [1. vyd.]. Praha: Grada Publishing, 2012. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4372-1.
8. HOLEČKOVÁ, Jaroslava. *Finanční analýza firmy*. Praha: ASPI, 2008. ISBN 978-80-7357-392-8.
9. KUBĚNKA, Michal. *Finanční stabilita podniku a její indikátory*. Pardubice: Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, 2015. ISBN 978-80-7395-890-9.
10. INKA NEUMAIEROVÁ a IVAN NEUMAIER. Proč se ujal index IN a nikoli pyramidový systém ukazatelů INFA. *Ekonomika a management* [online]. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2011, 4, 10 [cit. 2017-12-15]. Dostupné z: <https://www.vse.cz/eam/51>.
11. SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6.
12. KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8.
13. Techniky a metody finanční analýzy. *Bussinesinfo* [online]. 2009 [cit. 2018-12-14]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/techniky-a-metody-financni-analyzy-3384.html>
14. RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3916-8.
15. STROUHAL, Jiří. *Finanční řízení firmy v příkladech: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*. Brno: Computer Press, 2006. Finance (Computer Press). ISBN 80-251-0913-5.

16. KALOUDA, František. *Finanční analýza a řízení podniku*. 3. rozšířené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2017. ISBN 978-80-7380-646-0.
17. SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6.
18. TOSPOL. *TOSPOL WORKWEAR FABRICS* [online]. [cit. 2018-02-16]. Dostupné z: <http://www.tospol.sk/o-firme/>
19. Rozhovor s Mgr. Jánom Bráchom, majiteľ spoločnosti TOSPOL s. r. o. Topoľčany, 12.4.2018
20. Podnikatelia a organizácie. *Finančná správa Slovenská republika* [online]. [cit. 2018-04-06]. Dostupné z: <https://www.financnasprava.sk/sk/podnikatelia>
21. Národné účty a HDP. *Eurostat Statistic Explained* [online]. [cit. 2018-05-07]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/sk
22. *Národná banka Slovenska* [online]. [cit. 2018-05-10]. Dostupné z: https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/kurzovy-listok/grafy-kurzov/_USD

ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK A SYMBOLOV

€	Euro
%	per cento
CF	cash flow
č.	číslo
ČPK	čistý pracovný kapitál
ČPP	čisté pohotovité prostriedky
EAT	zisk po zdanení
EBIT	zisk pred odčítaním daní a úrokov
EÚ	Európska únia
HDP	hrubý domáci produkt
ROA	rentabilita celkového kapitálu
ROCE	rentabilita dlhodobo vloženého kapitálu
ROE	rentabilita vlastného kapitálu
ROI	rentabilita investovaného kapitálu
ROS	rentabilita tržieb
s. r. o.	spoločnosť s ručením obmedzeným
USD	americký dolár
VH	výsledok hospodárenia
VK	vlastný kapitál
Zb.	zbierka
Z. z.	zbierka zákonov

ZOZNAM GRAFOV

Graf 1 Vývoj indexu IN05 v rokoch 2012 - 2016.....	48
Graf 2 Horizontálna analýza aktív - absolútna zmena.....	50
Graf 3 Horizontálna analýza pasív - absolútna zmena	52
Graf 4 Horizontálna analýza výkazu zisku a straty - absolútna zmena	54
Graf 5 Vertikálna analýza aktív	56
Graf 6 Vertikálna analýza pasív.....	58
Graf 7 Vertikálna analýza výsledovky – výnosy	60
Graf 8 Vertikálna analýza – náklady	61
Graf 9 Vývoj ČPK a ČPP	63
Graf 10 Likvidita spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016.....	67

ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 1 Päť síl formujúcich štruktúralnu aktivitu odvetvia	17
Obrázok 2 SWOT analýza	21

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 1 Hodnotenie Kralickova Qucik testu	24
Tabuľka 2 Charakteristika výsledkov indexu IN05	26
Tabuľka 3 Vývoj HDP v SR	40
Tabuľka 4 Vývoj kurzu € : USD	40
Tabuľka 5 SWOT matica	45
Tabuľka 6 Kralickův Quick test	46
Tabuľka 7 Ohodnotenie Kralickova Quick testu	47
Tabuľka 8 Index IN05	48
Tabuľka 9 Horizontálna analýza aktív - absolútna a percentuálna zmena	49
Tabuľka 10 Horizontálna analýza - absolútna a percentuálna zmena	51
Tabuľka 11 Horizontálna analýza výkazu zisku a straty - absolútna zmena	53
Tabuľka 12 Vertikálna analýza aktív	55
Tabuľka 13 Vertikálna analýza pasív	57
Tabuľka 14 Vertikálna analýza výsledovky – výnosy	59
Tabuľka 15 Vertikálna analýza výsledovky – náklady	61
Tabuľka 16 Vývoj ČPK a ČPP	63
Tabuľka 17 Rentabilita tržieb firiem OLEX a TOSPOL	64
Tabuľka 18 Rentabilita celkového kapitálu firiem OLEX a TOSPOL	65
Tabuľka 19 Rentabilita vlastného kapitálu firiem OLEX a TOSPOL	65
Tabuľka 20 Rentabilita investovaného kapitálu firiem OLEX a TOSPOL	66
Tabuľka 21 Rentabilita dlhodobého investovaného kapitálu firiem OLEX a TOSPOL	66
Tabuľka 22 Likvidita spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016	67
Tabuľka 23 Zadlženosť spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016	68
Tabuľka 24 Aktivita spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016	70
Tabuľka 25 Bodové ohodnotenie zákazníkov	75
Tabuľka 26 Rozdelenie zákazníkov podľa bodového ohodnotenia	75

Tabuľka 27 Rozdelenie jednotlivých zákazníkov do skupín - ich charakteristika, doba splatnosti pohľadávky	76
Tabuľka 28 Príklad na stanovanie zálohy z pohľadávky	76
Tabuľka 29 Vplyv záloh na vybrané ukazovatele finančnej analýzy	77
Tabuľka 30 Pokuty podľa mesiacov omeškania a skupín zákazníkov	78
Tabuľka 31 Výpočet priemernej pokuty podľa mesiacov omeškania a skupín zákazníkov	79
Tabuľka 32 Vplyv pokút na vybrané položky súvahy	79
Tabuľka 33 Vplyv pokút na vybrané finančné ukazovatele	79
Tabuľka 34 OTP banka - príklad faktoringu pre spoločnosť TOSPOL	80
Tabuľka 35 Tatra banka - príklad faktoringu pre spoločnosť TOSPOL.....	81
Tabuľka 36 Vplyv faktoringu na vybrané položky súvahy a ukazovatele	82
Tabuľka 37 Vplyv vkladu nového spoločníka na položky aktív a pasív	83
Tabuľka 38 Vplyv vkladu nového spoločníka na likviditu	83
Tabuľka 39 Využitie vkladu nového spoločníka	83

ZOZNAM PRÍLOH

Príloha 1 Aktíva spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016.....	I
Príloha 2 Pasíva spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016.....	II
Príloha 3 Výkaz zisku a straty spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 - 2016.....	III
Príloha 4 CF z prevádzkovej činnosti spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 - 2016	IV

PRÍLOHY

Príloha 1 Aktíva spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016

(vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Spolu majetok	974 979	1 151 604	742 927	789 095	947 973
Neobežný majetok	51 106	48 089	10 501	31 138	61 756
Dlhodobý hmotný majetok súčet	51 106	48 089	10 501	31 138	61 756
Stavby	2 244	2 076	0	0	0
Samostatné hnuteľné veci a súbory hnuteľných vecí	48 862	46 013	10 501	31 138	61 756
Obežný majetok	921 685	1 101 447	730 636	754 404	884 086
Zásoby súčet	308 404	365 896	389 125	380 133	582 718
Materiál	222	321	222	166	229
Tovar	308 182	365 575	388 903	379 967	582 489
Dlhodobé pohľadávky súčet	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohľadávky súčet	499 815	636 280	298 371	360 693	282 095
Pohľadávky z obchodného styku	488 854	571 140	278 936	334 338	261 917
Daňové pohľadávky a dotácie	10 719	65 117	143	7 105	238
Iné pohľadávky	242	23	19 292	19 250	19 940
Finančné účty súčet	113 466	99 271	43 140	13 578	19 273
Peniaze	107 187	88 670	34 441	10 499	19 075
Účty v bankách	6 279	10 601	8 699	3 079	198
Časové rozlíšenie súčet	2 188	2 068	1 790	3 553	2 131
Náklady budúcich období dlhodobé	128	111	95	79	321
Náklady budúcich období krátkodobé	2 060	1 957	1 695	3 474	1 794
Príjmy budúcich období krátkodobé	0	0	0	0	16

Príloha 2 Pasíva spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 – 2016

(vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Spolu vlastné imanie a záväzky	974 979	1 151 604	742 927	789 095	947 973
Vlastné imanie	79 732	54 398	107 168	125 538	139 226
Základné imanie súčet	6 639	6 639	6 639	6 639	6 639
Základné imanie	6 639	6 639	6 639	6 639	6 639
Fondy zo zisku súčet	664	664	664	664	664
Zákonný rezervný fond	664	664	664	664	664
Výsledok hospodárenia minulých rokov	69 650	72 429	47 379	93 250	118 235
Nerozdelený zisk z minulých rokov	69 650	72 429	72 713	125 199	150 184
Neuhradená strata minulých rokov	2 779	-25 334	-25 334	-31 949	-31 949
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	2 779	-25 334	52 486	24 985	13 688
Záväzky	895 043	1 096 966	6356 17	663 520	808 457
Rezervy súčet	7 832	7 497	5 307	5 827	5 892
Rezervy zákonné dlhodobé	0	1 390	1 390	0	0
Rezervy zákonné krátkodobé	7 797	6 072	3 859	5 827	5 892
Ostatné krátkodobé rezervy	35	35	58	5 827	5 892
Dlhodobé záväzky súčet	25 807	12 889	1 880	2 542	20 071
Záväzky zo sociálneho fondu	1 608	1 791	1 880	1 966	2 074
Ostatné dlhodobé záväzky	23 799	10 814	0	576	17 997
Odložený daňový záväzok	400	284	0	0	0
Krátkodobé záväzky súčet	715 991	894 202	429 667	166 588	253 785
Záväzky z obchodného styku	699 256	872 018	386 560	148 359	222 695
Záväzky voči spoločníkom a združeniu	0	0	0	977	977
Záväzky voči zamestnancom	2 696	4 124	2 885	1 467	1 999
Záväzky zo sociálneho poistenia	1 466	2 439	1 678	1 526	2 136
Daňové záväzky a dotácie	310	768	20 212	11 937	14 300
Ostatné záväzky	12 263	14 853	18 332	2 322	11 678
Bankové úvery	145 413	182 378	198 763	488 563	528 709
Bežné bankové úvery	145 413	182 378	198 763	488 563	528 709
Časové rozlíšenie súčet	204	240	142	37	290
Výdavky budúcich období krátkodobé	204	240	142	37	290

Príloha 3 Výkaz zisku a straty spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 - 2016

(vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Tržby z predaja tovaru	2 063 672	1 820 214	1 615 153	151 067	1 237 725
Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	1 864 191	1 662 492	1 414 900	1 299 994	1 084 388
Obchodná marža	199 481	157 722	200 253	210 681	153 337
Výroba	1 636	0	44 340	14 485	106 048
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	1 636	0	44 340	14 485	106 048
Výrobná spotreba	96 634	72 288	76 080	82 511	89 322
Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	21 512	20 293	16 073	15 078	14 605
Služby	75 122	51 995	60 007	67 433	74 717
Pridaná hodnota	104 483	85 434	168 513	142 655	170 063
Osobné náklady súčet	65 335	63 073	532 90	56 613	61 453
Mzdové náklady	48 798	46 320	38 884	41 031	44 136
Náklady na sociálne poistenie	14 753	15 400	12 672	13 877	15 209
Sociálne náklady	1 784	1 353	1 734	1 705	2 108
Dane a poplatky	1 083	1 111	1 066	2 597	5 572
Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku	8 702	21 350	20 001	10057	12 194
Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu	1 000	0	8 979	0	12 975
Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu	0	0	5 838	0	11 687
Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k pohľadávkam	5 757	7 424	12 837	4 733	7 458
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	349	5 814	23 877	1 138	7 993
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	4 325	5 893	0	0	0
Prevod výnosov z hospodárskej činnosti	0	0	23 729	5 281	24 768
Prevod nákladov na hospodársku činnosť	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	20 630	-7 603	84 608	64 512	67 899
Výnosové úroky	2	1	1	0	0
Nákladové úroky	9 691	10 793	10 525	20 305	28 585
Kurzové zisky	169	25	7 565	2 906	3 735
Kurzové straty	262	55	1 229	900	8 052

Ostatné náklady na finančnú činnosť	5 367	7 024	0	0	0
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	-15 149	-17 846	-16 432	-34 865	-44 656
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred zdanením	5 481	-25 449	68 176	29 647	23 243
Daň z príjmov z bežnej činnosti	2 702	-115	15 690	4 662	9 555
Daň z príjmov z bežnej činnosti - splatná	0	0	15 690	4 662	9 555
Daň z príjmov z bežnej činnosti - odložená	2 702	-115	0	0	0
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení	2 779	-25 334	52 486	24 985	13 688
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie pred zdanením	5 481	-25 449	68 176	29 647	23 243
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	2 779	-25 334	52 486	24 985	3 688

Príloha 4 CF z prevádzkovej činnosti spoločnosti TOSPOL v rokoch 2012 - 2016

(vlastné spracovanie)

	2012	2013	2014	2015	2016
Čisté peňažné toky z prevádzkovej činnosti	68 116	-19 787	-61 672	-282 499	7 110